

最草根生活

真柏 著

電子工業出版社
Publishing House of Electronics Industry
北京·BEIJING

未经许可，不得以任何方式复制或抄袭本书之部分或全部内容。
版权所有，侵权必究。

图书在版编目（CIP）数据

最草根生活 / 真柏著 .— 北京：电子工业出版社，2010.10
ISBN 978-7-121-11838-8

Ⅰ . ①最… Ⅱ . ①真… Ⅲ . ①纪实文学－中国－当代 Ⅳ . ① I25

中国版本图书馆 CIP 数据核字（2010）第 180632 号

策划编辑：张　轶
责任编辑：张　轶
印　　刷：中国电影出版社印刷厂
装　　订：中国电影出版社印刷厂
出版发行：电子工业出版社
　　北京市海淀区万寿路 173 信箱　邮编 100036
开　　本：787×980　1/16　印张：17　字数：250 千字
印　　次：2010 年 10 月第 1 次印刷
定　　价：29.80 元

凡所购买电子工业出版社图书有缺损问题，请向购买书店调换。若书店售缺，请与本社发行部联系，联系及邮购电话：（010）88254888。
质量投诉请发邮件至 zlts@phei.com.cn，盗版侵权举报请发邮件至 dbqq@phei.com.cn。
服务热线：（010）88258888。

序

PREFACE

2009年9月初，杭州满觉陇早桂初绽，秋意渐起。由于一次会议，我读到了这部名为《最草根生活》的书稿，也认识了这部书稿的作者陈博君先生。他是一位基层的人大代表，也是一位出版了多部作品的业余作者，这两个身份交织于他，意味着作家视角和平民立场的重叠。其丰富的生活阅历与朴实无华的叙述方式水乳交融，引发了我对这部书稿的兴趣。

该书反映了中国当代社会转型时期，一些特殊人群的生活经历，他们身处社会底层，历经动荡曲折，遭遇种种不幸，然而他们处惊不乱，依照自己的生活态度坦然面对世态万象，作为“小人物”艰难而韧性地活在这个巨变的大世界。博君以“原生态”的书写方式，忠实描述了他们坎坷的命运以及奋斗挣扎中的喜怒哀乐，展现出都市中民间生活的众生百态。在这个热衷于娱乐八卦、习惯了复制粘贴的年代，这部书中平淡朴素却充满人情冷暖的平民故事，凸显出另一种自然的魅力和真切的美感。

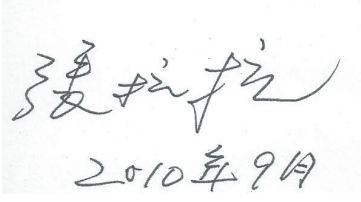
这些故事的讲述者，大都是生活在杭州的打工者。我离开杭州去北方多年，每次回到故乡，总为这座城市的变化而惊异。我知道，这里每一条被重新改造的街道、每一座新起的高楼、湖边的每一棵树每一片水每一座桥每一间亭子后面，都默默地站立着一群“新杭州人”的身影。他们为建设这个城市，奉献劳动奉献青春奉献汗水奉献心血，他们在创造奇迹的

同时也创造了自己新的生活。所以，从某种意义上说，博君记录下这些看似琐细平凡的故事，为我们留下了一部“小人物”平凡而又独特的精神史诗。

正是由于博君这位人大代表强烈的使命感和洞察力，在经过周详调研的基础上形成的这部书稿，传递出普通民众的人生诉求；同时身为作家的博君，又以他悲悯的情怀和勇气，书写了那些漂泊而坚韧的“新城市人”的苦恼与希冀。于是这部《最草根生活》就成为一种栩栩如生的社会舆情展示，成为中国新世纪一幅宏阔新颖的平民浮生图。

从这个角度出发，我为陈博君先生的《最草根生活》叫好。一个健康有序的公民社会，必须有更多富于良知的知识分子来参与。怀抱公心，以民为本。对人心的尊重才是对历史的尊重，对历史的尊重才是对历史的负责。

为杭州这位小老弟写下这些话，也是对自己作为全国政协委员的一种鞭策。



前言

FOREWORD

站在现实之中憧憬未来

2009年，新中国走过了整整60年极不平凡的岁月。

60年，在历史的长河中是何其短暂的一瞬，然而对于我们这样一个屹立在世界东方的伟大民族来说，这60年又是多么的举足轻重。

正是在这不平凡的60年间，中国从一个半封建半殖民地的贫穷国度，涅槃成为一个可以笑傲世界群雄、能够毅挺金融危机的泱泱大国。

正是在这不平庸的60年间，四亿五千万挣扎在农业社会中面朝黄土艰辛刨食的炎黄子孙，壮大成了整整十三亿在市场经济大潮中起起伏伏的华夏儿女。

正是在这不平静的60年间，中国社会阶层随着时代的进步不断细分衍化，并且逐渐构筑成了一个占据着社会人口绝对大数的庞大群体。

这个群体，就是被大家通俗而亲切地称为“平头百姓”的平民阶层。中国的平民阶层不仅包含着广大的手工业者、个体工商户、产业工人、初级专业人员、机关企事业单位的办事人员，也包含了大量留守在农村的农民和进城务工人员，甚至还包含着大量失业工人、无业人员、流浪者，以及从事各种另类行业的社会边缘人群。因而，这是一个伟大的、极具复杂性和涵盖性的社会阶层。这个庞大的阶层，是我们整个社会的基石。

所以，中国平民的生存状况，就是我们最大的国情、最实的民情。研究国情，就应该首先关注平民的生产和生活情况；关注民情，更需要对

平民的生存现状进行深入细致的调查研究，看看平头百姓们究竟在想什么、做什么，是怎么生活的。

相信任何一个关心自己祖国的人，无论身处在社会的哪一个阶层，世界的哪一个角落，拥有怎样的一个身份地位，都会怀着一份认真的态度，来关心和关注中国平民的生存状态。

正是基于这样的立场，我从几年之前，就怀着一份强烈的社会责任感和热忱的人文情怀，开始着手对平民阶层各代表性的生存案例进行深入调研和细致采访。这项工作烦琐累人，但绝不枯燥乏味。因为那些平凡的人叙述给我的平凡生活，为我们展示了世界的纷繁复杂，百姓的艰辛努力，社会的日益进步，所有这些，都能引起你对我们的祖国更多的思考与奉献。

这些口对口的真实叙述，语气平静、情节平淡、经历平实，但是，平静中隐含着对命运的坚忍，平淡中饱含着对生活的激情，平实中蕴含着对未来的希望。特别让我深受感染的，是那种站在现实之中遥望美好未来、面对再大的艰难依旧积极向上的乐观精神，几乎洋溢在每一位采访对象的身上。这让我充满信心地看到了社会的未来、民族的希望。

于是，我把这项特殊的工作坚持了下来。经过七八年时间的积累，陆陆续续地记录并精选了30多位各种身份的平民生存故事。这些原汁原味的原生态故事，每天都在你的身边真实地上演，甚至你也可能就是某个故事中那位令人感叹的主角。（文中人物均使用化名。）

需要特别说明的是，为了便于读者对平民阶层这一庞大的社会群体进行审视，我把这30多个涉猎各种身份的平民生存故事做了一番带有主观性的梳理归类，我将这些故事归纳成了进城务工、就业就学、农村生活、社区建设、经商赚钱、艺术梦想、病残群体和边缘人生八个章节。这个分类完全只是为了方便大家阅读，并不具备有关社会阶层分类的科学性。

当然，对于中国平民生存状态的调查，应该是一个全方位、多视角、更深入、更细致的系统工程，只有那样的工作，才会收获一个更为客观、更加真实的结果，而本人由于

时间、精力和水平的限制，仅仅只是浮光掠影地开了一个头而已。可以肯定，在广大读者之中，一定会有更加丰富、更加精彩、更加感人、更能给人启迪的故事。

用我的记录和你的叙述，一起来为平凡而伟大的生活喝彩吧！让我们一起站在现实之中，憧憬美好的未来。

作　者

2010年9月

目录

CONTENTS

第一章　进城务工

我像打游击一样在杭州卖早点　002
送水工的一肚子苦水　010
只盼遇到一个好东家　017
我靠我的脑子卖房子　025

第二章　就业就学

下岗后办起电脑沙龙　034
一部的士养活我一家人　040
紧盯着人才的城市猎手　047
跑单帮的中专生　060

第三章　农村生活

一碗水端平不容易　070
藏了两年的农药终没喝下　078

我要把西溪的名气搞大 084
每年为乡邻销掉千万苗木 091

第四章　社区建设

管106项工作的最基层干部 100
专做邻里婆妈的思想工作 108
为社区保平安的人 114
专跟有问题的人交朋友 120

第五章　经商赚钱

卖花男人的生意经 130
我的首席厨娘梦 139
从20条领带起步 147
做直销的日子很难很无奈 154

第六章　艺术梦想

农民子弟策划自己的人生 164
知名作家只有高中文化 169
我用双手同时写书法 180
每天抛三次绣球的女孩子 188

第七章　病残群体

为我的残疾兄弟姐妹服务 196

没有手臂的篆刻家 204
我的肾是死刑犯给的 211
害怕别人知道我的病 218

第八章　边缘人生

我的儿子要做黄牛 228
我是演技一流的托儿 236
我给名人当枪手 243
我在都市里放马 251

第一章　进城务工

Chapter 1

新中国成立 60 年来，中国社会的各个领域都发生了翻天覆地的变化，其中最令人关注的变化，发生在两个层面：一是农村，二是城市。

农村的变化有目共睹。最直观，也最声势浩大的变化，莫过于两亿多农民从土地中解放出来，涌向理想中的致富天堂——城市。这些从土地中走出来的农民，为了自己的明天过得更好，背井离乡去寻找梦想，他们用义无反顾的行动，浩浩荡荡地汇成了一个新的平民阶层——进城务工人员。

城市的变化更是日新月异。高楼大厦拔地而起、立体交通四通八达、商业经济空前活跃、文化娱乐日益繁荣，昔日宁静陈旧的小城，如今都发展成了一座座繁华热闹的都市。而所有的这些变化，都离不开进城务工人员的辛勤劳动。

当你在抱怨街边的早点不够卫生的时候；当你在埋怨家里保姆既啰嗦又邋遢的时候；当你在对送水上门的小伙子指手画脚的时候，你可曾想过是谁在为你做早点、洗衣服、搞卫生、送服务？

无法想象，没有他们，都市人的生活将会怎样地不便甚至麻烦？没有他们，繁华的城市将如何正常运转？没有他们，我们将如何实现从农业社会向小康社会的转变？

因此，当我们把关注的目光同时聚焦在农村和城市这两大层面的时候，就更加不能忽略他们——进城务工人员的身影。

那么，在本书的开篇第一章，让我们首先来关注进城务工人员的生存状态吧。

我像打游击一样在杭州卖早点



我是九年前离开四川阆中老家的。当时我 24 岁，刚刚当上爸爸还不到一年。其实在我们那个贫穷的地方，我的生活还算是不错的。我和妻子都是初中毕业，家里有一幢半新不旧的两层泥砖小楼，还有一亩多的梯田和两头牛，过过日子还是可以的。但是，在村里我俩毕竟算是有文化的人了，自然就不安心过那种一成不变的生活。我和妻子一商量，决定先由我外出找活干，等有了立足之地后，再把她和女儿接出去。

我最初去的是深圳，因为听说那边很发达，工资水平高，钱也比较好挣。可到了深圳之后才发觉，事情根本没有我想象的那样美好，像我这样文化水平低，又没有一技之长的人，在那里就连找个流水线上的操作工做做也是很难的。

在深圳呆了五天，我就灰心了，之后我去了广州。在广州遇到的情况比深圳也好不了多少，虽然我陆陆续续在一些私人小店里找到过临时的工作，但工资低得可怜不说，还很不稳定。起先我通过职业介绍所到一家小型的托运社打工，每天要搬上千斤的货物，工资却只有 15 元一天。就算这样，我也安心了，因为暂时总算有个着落了。可不知怎么的，还没等我做满一个月，好好的一家托运社就突然关门了。后来我又给一家花店送货，虽然刮风下雨都得在外面跑，但比起搬运货物的活儿却要轻松多了。没想到刚做了两个多

月，老板的一个远房亲戚来广州投奔他，本来花店的规模就不大，多一个人手就得多一份开支，老板当然只有把我给辞了。可能是快到过年了吧，以后的一个多星期里，我竟一再碰壁，怎么也找不到新的工作。

眼看着春节一天天地临近，我的心情越来越沮丧。这是我外出的第一年，我多么想回家看看妻子，看看我那即将满月的女儿啊，可是我出来都快半年了，却还没赚到什么钱，哪有脸面回家去呢？况且就算我肯厚着脸皮回去，身上的钱也不够买回家的车票啊。年三十晚上，我是啃着面包，坐在广州汽车站候车大厅的椅子上度过的。

后来实在过不下去了，听说顺德那边企业多，需要的工人也多，我就用仅有的一点钱买了车票去了顺德。可不巧的是，春节还没过完，就有大批的打工者已经捷足先登涌到了顺德，等我赶到那里时，几乎所有的工厂都已经招满了工人。我在顺德跑了两天，问了足有二三十家工厂，可得到的回答全是已经不需要工人了。到顺德的第三天，我的钱终于花光了。那天晚上，我在路上茫然地走着，天黑了，冷风起来了，我就下意识地蜷缩在了路边的一个角落里，脑子里迷迷糊糊的，仿佛世界的末日已经来临。自己怎么就这么没用呢？我想到了死。可要是我死了，家里人该怎么办呢？想想家中的妻子和女儿，我真是羞愧万分哪。

第二天天还蒙蒙亮，我就被冻醒了。这时，饥饿的感觉就像汹涌的潮水，一阵阵地向我袭来，好像有一把刀子在我的胃里剜着似的疼痛。我这才想起，昨天根本就没吃晚饭，因为我已经身无分文了。怎么办？去偷？去抢？老实说这些念头一刹那间就都涌进了我的脑子里。这时候，不知从哪里突然飘过来一阵油炸面食的香味，我循着香味抬头望去，发现不远处有一个早点摊。一位中年男子正围着一块不怎么干净的围裙在炸着油条，边上还候着不少买早点的人。

他就是李广发师傅，我的救命恩人。在那个刻骨铭心的早晨，当我被油条的香味稀里糊涂地吸引到早点摊旁时，李师傅仿佛一眼就看穿了我是个不

名一文的流浪汉。他动作麻利地拿了两个烧饼，卷进一根油条，用塑料袋套好后递给了我。我狼吞虎咽地吃完烧饼油条后，脑子才清醒了不少。我惴惴不安地站在那里，不知该如何是好，我已经连这一块钱的早点钱也拿不出了。没想到李师傅竟说：“小伙子，我知道你没钱，你走吧。”可是，我还能到哪里去？根本找不到工作，要么就去要饭了。

结果还是李师傅收留了我，他教会了我做早点的手艺，使我在以后的日子里靠着这门手艺过上了越来越好的日子。

二

我跟着李师傅在顺德做了半年多的早点，手艺就已经学得挺不错了。我这个人文化虽然不高，不过聪明还是蛮聪明的，怎么烤烧饼，怎么炸油条，师傅只要教我一两次，我就能基本掌握要领了。俗话说：熟能生巧，说得一点不错。我每天跟着师傅做早点，不知不觉就摸索出了许多只能意会的诀窍，到后来，我做出来的早点比师傅都要好了。比如炸油条，用同样大的面团，我炸出来的总是又大又脆，其实我也说不上有什么特别的经验，可能就是翻油锅的技巧更娴熟一些吧；再比如烤烧饼，炉膛里的温度并不是所有地方都一样的，越接近炭火的地方温度自然越高，所以把饼贴在不同的位置上，烘烤的时间应该是不一样的，掌握了这一点后，我烤烧饼总是又快又香，但又决不会烤焦了。

一次，师傅开玩笑地说：“田青，凭你现在的手艺，完全可以自立山门了。要是你在我的对面摆个早点摊，保准把我的生意全抢光！”师傅的话真是触到了我的心里啊。其实我也不是没有想过自己当摊主，师傅的话说得没错，按照我现在的手艺，自己摆个早点摊肯定生意不会差的。但是我怎么能这么忘恩负义呢？在我最困难、最绝望的时候，是李师傅挽救了我，如果没

有他，我现在很可能已经成了小偷，或者饿死在了街头。我对李师傅说：“师傅，我哪里也不去，就给你做帮工。”可李师傅仿佛早已有了打算，他说：“不过摆个早点摊多少也得花些钱，我知道你把钱都寄回家去了，现在你也拿不出这个资金。这样吧，你在我这里再做半年，我每个月给你加150元钱，你别往家里寄了，等攒个千把块钱下来，你就自己做早点摊主吧。”

可是，我还没有做到半年，李师傅却病了。这病来得可真突然啊，我记得那天晚上我们还在一起喝啤酒的，可第二天一大早，我就听到师母在门外大喊：“田青，田青，你快来看看，你师傅怎么了？”我跑进师傅的房间一看，只见他紧闭着双眼，一动不动地躺在床上，怎么叫也叫不醒。我急了，赶紧背起师傅就往外跑。没想到一到医院，医生见了后就责怪道：“怎么搞的？脑溢血的病人怎么能这么随便搬动？！”我根本不知道什么叫脑溢血，但是被医生这么一骂，我倒真的有点害怕了。我急得语无伦次地说：“医生，我不懂的……”

师傅被推进去抢救了，我和师母就像热锅上的蚂蚁，在走廊里心焦地等待着。我在心里一遍遍地祈祷着：好心有好报，李师傅对我这么好，他一定会救过来的。大概过了个把钟头，那位责骂过我的医生从抢救室里走了出来，他说：“病人已经脱离危险了，不过有后遗症……”“后遗症？”我和师母不约而同地问道。“就是半身瘫痪。”“瘫痪？！”听到这两个字，师母跌坐在了椅子上。而我也有点懵了：“医生，是不是因为我动了师傅的缘故？”那位医生走过来，拍了拍我的肩说：“别自责了，要不是你及时把病人送来，他可能还会有生命危险的。”

师傅的一场病，几乎用光了这几年的积蓄。出院后的师傅已经成了半个废人，我对他说：“师傅，就让我来管早点摊吧，我来挣钱养活你和师母。”可是师傅的脾气不知怎么的突然变得很暴躁了，他怒冲冲地说：“跟你说好再跟我半年的，我要你来同情啊？”呛得我说不出话来。

师傅的老家在浙江江山，他和师母商量了之后，决定回老家去。我看实

在没办法阻拦师傅，就要求送他回老家。这一次师傅没有反对，因为他这么半身不遂的样子，师母一个人是没办法把他弄回去的。可是，当我把师傅送到杭州，上了去江山的长途汽车后，他却怎么也不让我继续跟着去了。我知道师傅是为我好，他不想拖累我啊。

我虽然舍不得师傅，但又不敢违拗他。就这样，我留在了杭州。虽然我不知道师傅的家到底在哪儿，可我想离师傅近一点儿。



要在杭州生存下去，自然得想法子赚钱。不过我已经有了做早点的手艺了，再不用低三下四地去找工作了，我决定自己做摊主。不过，最初我并没有做早点，因为我发现在杭州的大街小巷，做早点的小摊已经很多了，再要找一处理想的地方实在不太容易。况且光我一个人做早点根本就忙不过来的，而我还没有能力请帮工。所以我先买了一辆小三轮车，又从别人的手里买来了一只旧的烤炉，打算先摆个烤饼摊，专门就做晚上的生意。

我选择的地点是原先的杭州大学的后门附近，我发现这里晚上的人气很旺，各种小摊特别多，而且学生也很喜欢吃那种薄薄脆脆的烤面饼。说起这种面饼，其实做法和烧饼是差不多的，因为摊得要比烧饼更大更薄，所以烤出来特别的香脆，里面的馅儿是干菜和肥肉沫，我还喜欢在馅里拌上一点点的辣酱，味道相当不错的，有时候我没时间吃晚饭，也喜欢顺便给自己烤两只饼吃吃。

真没想到，就是每天晚上卖卖这样的烤饼，竟会有那么大的赚头。杭州真是个好地方，挣钱比在顺德的时候容易多了。我觉得这里的人特别想得通，舍得花钱买东西吃。那些学生其实也不能算是杭州人吧，可是他们一到了杭州，也变得肯花钱起来，每天晚上来我摊上买饼的学生都是一拨拨的，我一

边做一边烤，停都停不下来，一晚上卖一百只饼还不算多的，有时可以卖到近两百只。你算算看，一只饼卖一块钱，成本是四毛多，一个月下来，就有两三千元好赚呢。

1996 年的春节又来临了，这是我离开家乡的第三个年头，我已经有三年多没看到妻子女儿了。做了半年多的烤饼，我的身边有了一万多元的积蓄，我决定风风光光地回家过个年，然后就把妻子接出来，我们一起做烤饼生意。

妻子看到离别了三年多的我终于回来了，高兴得哭了起来。我知道她带着幼小的女儿，一边照料着家里的田地，一边盼着我回来，肯定吃了许多的苦。当我把厚厚的一沓钱从内衣口袋里小心翼翼地取出来，交到妻子手里的时候，妻子激动的手都颤抖起来了，她活到这么大，都还没见到过这么多钱啊！

春节过后，妻子就随我回到了杭州，女儿实在太小，我们就把她交给了她奶奶照看。我和妻子在古荡湾租了一间农民房，12 个平方，200 元一个月，就这样，我们在杭州安下了一个家。

我们继续在老地方卖烤饼。有了妻子做帮手后，我做饼的速度快多了，每天都能卖掉两百多只烤饼。勤劳的妻子还不满足，又去买了一只炉子和一只钢精锅，她一边帮我收钱，一边卖起了茶叶蛋，你别说，生意还真的不错。那阵子，我俩真是过得开心极了。我们想，如果这样做下去，不出三年，就可以赚下五六万元钱了，这在我们老家，足可以盖一幢新楼房了。

当然，像我们这样的小贩也不是没有风险的。学生放寒暑假的时候，我们就几乎没什么生意好做。平时，则要担心管市容的人来突击检查，如果被他们抓到，罚一点钱还算是轻的，弄得不好家当都会被他们拿去。有一次，一个卖烤番薯的被他们逮住了，结果烤炉被砸得个稀巴烂。我真的有点弄不明白，他们为什么要对我们这么凶？我们又没有什么坏念头，只是想赚点钱罢了。要说我们影响市容吧，其实我们也只是在晚上出来一下，再说他们把炉子就那么砸烂在街上，不是更加影响了市容？不过这都是早几年的事了，现在虽然管得比过去更严了，但都是先和我们讲道理的，已经比较文明了。

大概是1998年的10月份吧，我被管市容的人抓牢了。其实当时一听到有人说检查的人来了，我反映还是比较快的，骑上三轮车我就往上宁桥方向跑，刚刚烤好的面饼撒了一地，妻子看了心疼，就停下来去捡那些饼。我一迟疑，就被一个穿制服的给追上了。我看他长得挺面善的，就低声下气地求他，妻子捧着捡回来的面饼狼狈地站在一边。这位管市容的大哥看了我们好一阵子，突然说："你知道为什么一路上有那么多的小贩，我偏偏要抓你吗？"我茫然地摇摇头。他说："因为你卖这种饼是在害人！"被他这么一说，我急了："我只是卖烤饼，哪里害人了？""我问你，你炉子用的是不是煤？""是啊。""你们这些摊贩就晓得省钞票。你晓不晓得，烧饼是应该用炭烤的，用煤烤烧饼，有毒的焦油都吸收到烧饼里去了，这是致癌的物质！"

这我以前倒是真的不晓得的，没想到用煤烤烧饼会这么危险的。那天挨罚之后，我就和妻子商量：这钱要赚，但是害人的事也做不得，以后我们就用炭来烤饼。这么一来，面饼的成本就大大提高了，本来一个饼有五毛多好赚，现在连三毛钱也赚不到了。更可气的是，和我们一起卖烤饼的还有几个小摊，他们用的仍然都是煤球，为了拉生意，他们还把每只饼的价格从一元钱降到八毛。这么一来，我就有点难以支撑下去了。

四

真是祸不单行，房东又通知我们，他们的房子不久就要被拆除了，让我们尽快搬走。我和妻子赶紧又去找新的出租房。为了省钱，我们决定再往城市的西面更偏僻的地方去租房子。

真是不看不知道，没想到我来杭州才四年多工夫，城市的西面已经变化得那么大了，到处是漂亮的楼房，完全是一个新的城市模样。我和妻子一直

找到了最西面的骆家庄，才租到了比较满意的房子。那天晚上，我们一边搬家，一边商量着。妻子说：“这里离杭大那么远，赶来赶去真不方便。你不是总想做早点吗？我看这里没有什么早点摊，我们干脆就在附近找个地方摆个早点摊吧。”妻子的话正中我的下怀，我们打算先回一趟老家，把女儿接来身边，然后就安安心心地经营一个早点摊。

2000 年，我和妻子在老家过完春节后，就带着女儿回到杭州，在城西文华路上摆出了一个早点摊。这个早点摊我们是交了管理费的，每天只要在九点之前收摊，把路面收拾干净了就行，再不用像以前那样提心吊胆，生怕有人来抓了。

定下心来，我们就可以好好地经营自己的早点摊了。我们还是以烧饼油条为主打产品，同时还卖拌面、馄饨。这里的生意果然不错，我们生怕人手不够，还特意从老家叫来了两名帮手。为什么要叫老家的人？自己熟悉的人当然要放心多了，再说他们也想出来见见世面。

生意一好，进货也就更方便了，每天要的肉末、面粉、面条、馄饨皮什么的，根本用不着自己再上门去采购，他们天天都会主动送过来的。去年上半年吧，来了一个卖油的，是个陌生人，他的油卖得特别的便宜，别人要 15 块一桶的油，他居然只卖 8 元。当时我就觉得这油有问题，可一时贪小，也就进了五桶。回头倒出来炸油条的时候，发觉这油的味道果然有点不太对头。可是想想已经花了 40 块钱了，总不见得就这么浪费了吧，况且要不是像我这样有过几年炸油条经验的人，这油的味道估计是闻不出来的。我叫妻子和几个帮工闻闻，他们果然都说没感觉有什么特别的，于是我也就安心了。炸出来的油条照样畅销，根本没人说什么。

有一天，摊上来了一位戴眼镜的小伙子，他一边看报纸一边坐下来吃早点，可刚吃了一口油条就吐了出来，他走到我跟前问：“老板，你这油条怎

么一股氨水味道？是不是用了泔水油？”被他这么突如其来地一问，我的心顿时紧张起来，赶紧说：“什么泔水油？我不晓得的。”“老板，泔水油是吃不来的。你看看报纸吧，小心防疫站来查你！”说着扭头就走了。我拿起小伙子留在桌子上的报纸，果然看到了报纸上关于泔水油的报道！老实说，过去我还真不知道有泔水油这回事，看了报纸上的报道，我真的后悔进了那五桶油。当天晚上，我就把剩下的三桶半油给倒掉了。

是的，我现在烤烧饼用的都还是木炭，我说过，我要赚钱，可绝不会为了赚钱去做害人的事。所以，现在我进货都是认牢地方的，我可不会再做因为贪小而进一些不明不白的东西的傻事了。

今年春节我们没有回老家，因为我已经有了新的打算，我想好端端租一个店面，开爿小吃店，当然还是要做早点的。我算了算，连租金加装修，各种投资总要个六七万吧，这几年下来，我们也已经积攒了这些钱。如果这时候回一趟老家，又得花掉几千块钱，不合算的。店面已经基本谈好了，等过完年我们就可以动手装修了。以后我们一家三口就有自己的小店了，白天我们靠它赚钱，晚上，我们就睡在店里。

（口述人/邓田青，男，33岁，早点摊主，四川阆中人。采访时间：2003年7月。）

送水工的一肚子苦水

一

我叫王小兵，是前年来杭州的。我来杭州的目的很简单，就是想过上比在家乡好一点的日子。家乡条件差啊，方圆几百里地连个水坑都看不到，更别说是江啊河啊。连草都不愿长的地方，你说我们的日子能好过得到哪里

去？所以，我们那里的年轻人都不爱读书，只想早点离开那个遍地戈壁的地方，跑到城里来过这种可以痛痛快快喝水、痛痛快快洗澡的日子。

是我们村里的一位大哥介绍我来杭州的，前年他回老家过年的时候跟我说，他们工地上要招民工，活儿是有点累的，问我愿不愿意来？我一听，都快乐疯了。杭州这地方，我最早还是在镇上一家小店的电视上看到过的，有山有水，就跟天堂一样。能来这么好的地方，就是再苦再累的活我也愿意干啊！

刚到杭州的时候，感觉这里真的就跟天堂一样漂亮，没事儿在大街上走走，都觉得浑身舒坦，生活在这里真叫幸福啊。不过，我干活的那个工地，倒是没比家乡舒坦多少的。那是一个开发区里的一家什么大工厂吧？反正我们只管干活，也不去管它到底造的是什么楼。我干的活就是搬运建筑材料，大卡车来了，我们就去卸货，搬进工地堆放好；哪块儿要用上这些材料了，我们又得负责给搬过去。成天都得这么搬来搬去，贼累贼累的。这倒还没啥，只是我们住的那个地方，又挤又脏，晚上一点灯，密密麻麻的虫子就飞进来，在身上撞来撞去的难受死了。这时候我就开始想家了。在家里的时候，至少晚上是可以舒舒服服地睡大觉的。所以做了不到一个月，我就有点不安心起来了，可是自己又没啥本事，除了在工地上干体力活，根本不知道该去哪里寻活干？也就只好那么将就着了。

大概是前年的6月份吧，我在工头那里捡来一张报纸，本来是没事拿来瞎看的。结果看着看着，一条招工广告引起了我的兴趣。那广告很小，总共也就“××水站招送水工1名，85×××××××”几个字。我拿着报纸，傻愣愣地看了半天，也没琢磨明白。说出来不怕你们笑话，那时我还真不知道这“送水工”送的是什么水？不过，我想这送水工应该是靠力气吃饭，不需要什么特殊本事的吧？于是，我就照着那广告上的电话打了过去。接电话的是个大姐，声音爽爽气气的，她让我过去，说等见过面再说。

我当天就赶了过去。这是一家刚刚新开业没几天的水站，开在城东一个很大的小区门口，店面很小的，就十多个平方吧。老板娘年纪不算大，也就

三十几岁的样子，听口音，她好像也不是杭州人。见面之后，老板娘只问了我一些情况，就同意招收我了。没想到事情竟会这么顺利，其实在打电话之前我是很紧张的，我怕他们看我一点经验都没有，会一口回绝我。

老板娘看上去挺爽气的，她说给我每月 200 元的低薪，然后每送一桶水还能再拿一元钱，另外管两餐饭，还可以住在店里。我看这里比工地上舒服多了，而且老板娘还说了，一般情况下，每个月卖掉七八百桶水应该是没问题的，这么一算，收入也不比在工地上赖，于是我就开开心心地留下干了。

二

刚刚接触送水这门行当的时候，我真的是满心的好奇和不解。不是因为送水本身有什么稀罕的地方，而是觉得这一桶水就要几元甚至十几元，实在有些划不来。虽然我从小生长在严重缺水的地方，知道水的金贵，但是像这种抵得上我一天薪水的一桶水，实在是金贵得有些离谱了。更让我不解的是，那么多城里人放着那一拧龙头就会哗哗流出来的自来水不喝，却偏偏要花大钱买这种一桶桶的水来喝，莫非里面有什么特别的好味道？老板娘得知我的想法后，大笑着接了一杯纯净水递给我说，你喝喝看，有没有特别的味道？我喝了喝，就是一般的白开水嘛，没啥特别的。

老板娘很会做生意的，过不了几天，就有很多人拿着一种优惠券来订水，而且一订就是几个月。那几天，我几乎天天看到老板娘收进一沓沓的钱，心里真是很佩服她的，觉得这个女人真不简单。后来我才知道，老板娘用的其实就是最简单的打折优惠的办法。那优惠券都是老板娘让人给发到周围几个小区里去的，凭券订水可以打很大的折扣，12 元一桶的矿泉水，订一个月每桶只要 8 元；7 元一桶的纯净水则只要 4 元，而且订的时间越长越便宜，12 元的矿泉水如果一下子订上三个月，只要 6 元一桶。有这么大的优惠，

难怪老板娘的生意会这么火爆了。

店里只有我一个送水工，生意好了，我自然也就忙得连歇息的时间都没有了。不过我倒是越忙越开心，因为多送一桶水，就可以多挣一元钱呀。

以前在工地上干活，和城里人接触是并不多的。当了送水工后，就开始接触到各式各样的城里人了。原来有些城里人也蛮有意思的。有一次，我去一户人家送水，开门的是一个中年男人，个子很高、很壮的。他只开了里面的那扇房门，然后就隔着防盗门把钱递给我。我接了钱之后，还傻愣愣地背着水桶等他开门把水桶接进去呢，没想到他满脸警觉地冲着我说，就把水桶放门口，你走吧！我忽然明白了他的意思，心里差点笑出声来。这位大老爷们，也太小心了吧？瞧瞧我这副单薄的样子，就算有什么不轨企图的话，也不是他的对手呀？何必那么紧张呢？可是有很多次，我却碰到一些单独在家的女子，大大咧咧地让我把水桶拎进房间帮她们换好。每当这种时候，我倒是真想提醒她们，不要轻易让陌生人进屋呢。

还有一次，我背着水桶吭哧吭哧地爬到六楼，敲了半天门，却一直没人来开门。这实在太奇怪了，刚才我在楼下摁电子门的时候，明明是有人给我开了门的，现在怎么会没人了呢？我侧耳细听了一下，里面似乎有嘈杂的人声，原来他们在打麻将呢。于是我就拼命用力地敲门，这下，里面总算有人听到了，可是开门的人很不高兴地说，敲得这么响干吗？这扇门六千块钱，敲坏了你赔得起吗？！我虽然心里很不乐意，但还是闭着嘴把水桶拎进去帮他们换上了。这时，坐在牌桌前的一个人忽然冲着我喊了起来：给我打杯水来！敢情，把我当成他们的佣人了。不过我还是给他打了一杯水，因为我想早点拿到钱，好尽快离开这是非之地。

三

快干满一个月的时候，老板娘跟我说，小王，我是借了别人的高利贷开

店的，这个月你先让大姐把债还了，下个月大姐把两月的钱一块给你，行不？老实说，老板娘待我还真不错，管吃管住的，我怎好意思不答应？

转眼又忙活了一个月。我算了算，连上上个月的，这回可以拿到一千七百多元钱了。活了二十几年，我还从没一下子拿到过这么多钱呢，真是做梦都要笑出来了。想想还得谢谢老板娘呢，要不是她急着还债，我还不可能攒下这么多钱呢。

2003 年 8 月，就在老板娘答应付给我工资的前两天，她突然失踪了。本来，顾客需要送水，都会打她的小灵通，然后她再安排我去送水。可那几天，顾客都纷纷找上门来，说老板娘的电话老打不通。一开始，我还以为老板娘临时有啥事，只是无法通知到我而已。反正店里还存有一些桶装水，我就替那些找上门来的顾客一一送去。

又过了几天，店里的几十桶水都快送完了，老板娘还是没有出现，她的小灵通也始终都是忙音。这下我紧张起来了，可又不知该怎么办？就在我不知所措的时候，突然来了两个民警，把我带到了派出所。原来，有一个预付了水钱的顾客发现苗头不对，就向出租店面的小区物管反映了情况，小区物管一查租房协议，才发觉老板娘当初是以“不知道这里合不合适做送水生意”为由，只预付了两个月房租的。很显然，老板娘把顾客订水的钱都给骗走了。于是，他们就把我当成老板娘的同伙，把我告到了派出所。

我可真是冤哪，累死累活白干了两个月，还被人当成了骗子的同伙，怪只怪自己没见过世面，没长心眼。我真是恨死老板娘了，看看她那么一个爽爽气气的女人家，怎么会做出这种阴险的事情来呢？不过好在警察英明，我只在派出所呆了一天，就给放出来了。他们晓得我是无辜的，没有再让我吃冤枉官司。

就在我走头无路，打算回到工地上去找我那位同村大哥的时候，小区物管的金叔叔来找我了。他说，小区里有个姓黄的住户，也打算在小区门口开一家水站，正委托物管帮助找送水工，他觉得我挺勤快挺本分的，又有送水

经验，问我想不想干？我感激得真是不知该说什么才好，想跑去买包烟给金叔叔，可他却拉住我不让走。他说，小王啊，出来打工赚个钱不容易，千万别乱花钱了。你只要好好地干，别给我丢面子就行了。

黄老板其实是有工作的，而且好像还是一个部门的负责人，所以他很少来水站的，平时水站就由他妈照看着，我和另一位姓朱的小伙子负责搬运和送水。这个水站生意比以前那个更加好，但是我的外送任务却没有以前重，你可能会觉得奇怪，其实道理很简单的，我们的黄老板有本事，关系多，大部分生意都是人家自己开着车子几十桶几十桶来装的。不过说心里话，我还是更希望零散顾客多一点，因为只有外送我才能挣到更多的钱。

天气热起来了，虽然晚上会睡不踏实，可我还是很高兴的，因为天气越热，送水的生意就会越好呀。还有，城里人最害怕晚上停电停水，可我们送水的，真巴不得天天停电停水呢，这么说好像良心有点太坏了是吧？可这是我的心里话。去年夏天闹电荒的那会儿，虽然累得连话都不想说了，但几乎每晚我都能赚到四五十元钱，这样的好光景，你说我们能不盼吗？



一段时间的水送下来，我的自行车驮水技术就很熟练了。有时候生意忙起来，出去一趟得同时带上三桶水，一般来说都是没什么问题的。当然，失手的时候也是有的。去年国庆长假的时候，有一天我驮了三桶水去三里亭，刚过一个路口的时候，一辆黑色的轿车突然从边上的小路里飞快地蹿出来，我赶紧刹车，可还是碰到了那轿车的轮子，顿时摔了个仰八叉。我顾不上疼痛，赶紧回头看我的那几桶水，发现有两桶已经破了，我一着急，差点哭出来。这时，那个轿车司机跑下车来看了看车子，见没什么问题，就指着我的鼻子骂开了，说什么你这个乡巴佬，脸孔上面长不长眼睛的啊？被他这么气

势汹汹地一骂，我还真有点懵了，鼻子上的血也不知道去擦，就那么傻傻地站在那里不知所措。

这时候，围观的人群中有一个穿得很时髦的女孩突然开口了，她对着那司机说，我看到的，人家规规矩矩在路上骑车子，是你出路口的时候车速太快，才撞到人家的！那司机愣了一下，转脸对着女孩凶巴巴地说，你这个杭州人怎么帮外地人说话的？真当是拎不灵清！女孩毫不示弱地说，明明是你欺负人家，还想要大家帮你说话？你才是拎不灵清呢！后来，巡逻的交警也赶过来了，那蛮横的司机才拿出一百元钱赔给了我。本来，我对时髦的杭州女孩都是敬而远之的，可那以后，我就觉得杭州的女孩都特别可爱。

扯开去了，还是说说水站的事吧。黄老板虽然很少到水站来，但和那个骗子老板娘不同，他是实实在在做生意的，对我们也从来不拖欠工资，所以我在这里干得特别踏实、特别卖力。不过对于水站的日常事务，他却几乎不来过问的。黄老板的妈妈已经六十多岁了，记性不太好，每次顾客打电话来订水，她总要花很长时间，一笔一画地把对方的地址给记下来。我看她这样实在有点累，就跟她建议，是不是可以弄个本子把顾客的住址和电话记下来，然后再替他们一一编号，下次他们订水的时候只要报个号，我们就知道该送哪里了，根本不用这么每次都又问又记的。结果，黄师母不仅采纳了我的建议，还一个劲地夸我聪明，会动脑筋。其实呀，我这个办法也是从别的送水站那里学来的。

要是能这样一直干下去那该多好啊。可是今年 3 月，黄师母突然也不来店里了。有了上次受骗的经历，我变得很敏感了，马上跑到小区物管去找金叔叔，这才知道，黄老板出了经济问题，被抓起来了。黄师母受不了这意外的打击，病倒在床了。我和小朱一商量，两人买了一篮水果，专程去医院看望黄师母。才几天没见，黄师母就已经老了很多似的。她对我们说，难得你们还来看我，水店是没办法开下去了。

回来的路上，我一直在想，我们这个水站每月至少能让黄老板赚三五千

元的，而且他还有那么好的工作，根本不缺钱花的，为什么还会犯经济上的问题呢？看来，有些人的想法真不是我们能猜得透的。

今后该干什么去？我现在还没有想好，反正工地上我是肯定不会回去了。长久的打算嘛，是想自己也开个送水站。在水站给黄老板打工这一年多时间，我已经攒下了几千块钱，但是这点钱拿来开水站肯定是还不够的。所以还是先替别人打打工吧，现在对找工作我已经有点信心了。

（口述人／王小兵，男，23 岁，送水工，甘肃敦煌人。采访时间：2005 年 5 月。）

只盼遇到一个好东家

我离开老家来杭州做保姆已经有三年多了，本来以为到大城市来做事，能够多挣点钱的，可仔细算算，其实这三年多下来，我并没有挣到多少钱。杭州这地方开销大，每个月吃吃用用，最多只能攒下两三百元钱，跟我原先想象的差多了。不过，这几年保姆做下来，接触的人却多了，眼界开阔了不少，做人也老练起来了，所以我觉得还是挺值得的。



还是从我出来之前说起吧。我的老家在湖北通城，其实我们那里也不算是太穷的地方，我们那里的土地挺肥的，水稻玉米、蔬菜瓜果样样都可以种，产量也都不错的，所以从小，我们虽然没有大鱼大肉，但吃穿是不愁的。

我有两个哥哥一个弟弟，家里不缺劳力，爸妈都很宠我的，地里家里的活儿都不用我干。初中毕业后，我考了两次高中都没考上，爸妈也不着急，反正女孩子迟早是要嫁人的，找个好丈夫，那就是最好的出路。

20岁的时候亲戚给我介绍了祖坤，他是我们邻村的，大我五岁，人很实在的。我们谈了一年的恋爱，就结婚了。祖坤也很宠我的，我们成家后，都是他煮饭给我吃，他还帮我洗衣服的。

2000年，儿子一岁半的时候，祖坤在他小叔的介绍下，到杭州的一家建筑公司做工，本来是想见见世面就回家，没打算长做的。想不到因为他为人老实，做事情也踏实，不久就被提拔当上了小工头，每月薪水涨了两百多块。他干着舒心，就不想回来了。

老公有出息，我是既高兴又担心，都说大城市里花花事情多，再老实的人呆久了也会变坏的。祖坤看出了我的心思，就怂恿我说，要不你也跟我一起到杭州找份事做？我一听，真动心了。自从祖坤离家外出打工，我的日子难过多了，大大小小的事情都得自己干不说，还老惦记着他。如果能和他一起到杭州做事，那多好啊。可是，我又没什么特长，到杭州能做啥呢？

祖坤胸有成竹地说，你可以做保姆啊，杭州很多人家都需要保姆的，我可以让小叔帮你介绍。

可是，还有儿子呢，他还那么小，我们都走了，他不是很可怜吗？所以我心里很矛盾。倒是祖坤的爸妈很开通，他们说，出去闯闯也好，孩子有我们照料，你们就甭担心了。

二

祖坤的小叔很能干的，他在杭州城西一个挺大的社区里当保安队长，他老婆又在社区门口开了家洗烫店，所以小叔跟社区里的许多住户都挺熟的。

我到杭州后没几天，祖坤的小叔就帮我找到了东家。那天晚上，他带我去见东家的时候，我紧张得要命，心扑通扑通跳得厉害，两条腿都有点软绵绵的了。小叔安慰我说，这家人就一对老年夫妇，他们的孩子都在国外，两位老人都很和善的，你不用紧张。可我哪里做得到不紧张啊，我从小到大都

没有离开过家庭，离开过通城，现在要让我独自一人到一个陌生的家里去做事，能不紧张么？

进门后，我坐在富丽堂皇的客厅里，拘谨得一动也不敢动，老太太问我的情况，都是小叔代我回答的。后来老太太对我说，姑娘，你放松点。于是我鼓足勇气抬头看了他们一眼，老太太看上去的确很和气的，头发花白的老伯伯虽然一言不发地坐在一旁，但也是笑眯眯的。我的心情这才放松下来。

我的运气算好的。第一次当保姆，就找了这么好的一个人家。老太太以前是大学里的老师，老伯伯在机关里做干部的，所以待人都很有礼貌，吩咐我做事也总是客客气气的。

那时候可真的是很没经验啊，煤气灶、热水器、微波炉这些电器我都不会用，但又不敢问，生怕他们说我笨。看到他们家里的柜子、地板都那么亮，生怕给弄坏了，所以就格外的轻手轻脚，结果反而擦来擦去都擦不干净。城里人习惯用洗洁精洗碗，可我以前从没有用过这东西，洗碗的时候老打滑，为此还打碎过好几次碗盘，可他们从来没有说过我。

一次，他们的女儿从美国回来，看到我在厨房里手忙脚乱的样子，就悄悄地问老太太，这个保姆怎么做事情毛手毛脚的？我看还是换掉吧。可老太太却说，她人很老实的，虽然做事情不大有经验，但是用着放心。

可惜的是，我只做了四个月，他们的女儿就把两位老人接去国外生活了。但是一直到现在，我对他们都是心存感激的，是他们改变了我对城里人的看法。



那以后，我有一段时间没做，因为祖坤的小叔一直没找到需要保姆的人家。

为了省钱，我就住在祖坤他们的工地上。白天祖坤去做事了，我就无所事事。几天呆下来，闷得发慌。

于是我想再找活儿干，可祖坤小叔那边还是没有消息，我又不好意思老去盯着他问。我把自己的想法告诉祖坤，希望他能帮我想想办法。祖坤皱着眉头没有说话，我知道他其实并不想我出去做，他最好我呆在工地上陪他。但他也很清楚，如果我不去做事，两个人的生活压力就会很大，家里还指望我们寄钱回去呢。

第二天祖坤给我抄来了好几个电话号码，都是家政公司的。通过电话后，我就按照他们告诉我的地址赶去应聘，可是一连跑了好几家，都没被录用。祖坤也焦急起来，他很仔细地问我应聘时候的情景，得知每次家政公司的人问我有没有当保姆的经验时，我都是老实回答说在一户人家做过四个月，祖坤便大腿一拍说，问题就在这儿了，他们觉得你没有工作经验！

祖坤陪着我又去了一家家政公司，一直把我送到公司门口，然后他就在外面等着我。那一次，我没有再对家政公司的人说我只在一户人家做过四个月，而是含含糊糊地说，我已经有了将近一年的做保姆经验了。结果，这家家政公司聘用了我。

上岗之前，我参加了短期培训。这次培训让我大开眼界，原来要当好一名保姆有这么多的学问。比如最基本的擦地板，过去我在老太太的家里，他们那光滑得发亮的木地板我总是擦不清爽。经过培训我才知道，擦这种上过蜡的地板，一定要用微潮的抹布，用干布擦，灰尘是去不掉的；用湿布擦，就会搞花地板。

三天的培训，使我从“业余保姆”变成了“专业保姆”。有意思的是，过去我这个业余保姆是给一个家庭做“长工”的，现在变“专业”了，反而成了按钟点计时的“临时工”。不过，进了家政公司后，我才算是真正体会到了做保姆的艰辛。

四

正式上班的第一天，公司派我去给沁雅花园的一户人家搞卫生。早上九点钟，我带着工具准时赶到那里。

东家是一位中年妇女，起先，她还算客气的，我一边搞卫生，她就在一边跟我聊天，问我是从哪里来的、有没有成家之类的问题。后来她又问我，你的报酬是怎么算的？我就老实告诉她，每小时 6 元的费用中，我拿一半，公司拿一半。她意味深长地噢了一声，就不响了。

过了一会儿，她突然说，你能不能干得快一点，我下午还有事要出去的。到了中午，本来我是想出去吃碗面的，但是想到东家说下午她要出去办事，我就想还是先把活干干完再说吧。

到下午三点半，窗擦好了，地板擦好了，所有的家具也都抹干净了，我长长地舒了一口气，收拾东西的时候，这才感到饿得厉害。

东家看我在收拾东西，就说油烟机你还没擦呢。我心想，你不是说要出去有事吗？再说擦油烟机这种事，应该叫专门的工人来干才对。但想归想，我还是忍着饥饿开始给她擦油烟机。可能是我经验不足吧，弄了一个多小时，才算擦完。

这时，东家又捧了一堆脏衣服出来，说这些料子都不能用洗衣机洗的，你手洗了吧。当时我饿得都有点恶心了，加上心里不痛快，就轻轻地说了一句，说是来搞卫生的，怎么还要洗衣服？她一听立即就翻脸了，尖声叫道，你们钟点工做事还要这么挑挑拣拣的？洗衣服不算搞卫生吗？

我说你不是还有事情吗，我是怕耽误了您。

她显然没想到我会顶撞她，气急败坏地说，你磨洋工都磨了一天了，一个油烟机就擦了一个半小时，不就是想多算点时间嘛！告诉你，如果不把衣

服洗了，今天就别想结钱去！

结果那天，我一直干到了晚上 7 点。想想自己的脏衣服都是祖坤给洗的，这会儿却得饿着肚子帮别人洗内衣内裤，我的眼泪都快掉出来了。到了最后，这个女人还是硬扣掉了我一个小时，说是擦油烟机最多只能算我半小时。更气人的是，我这边刚走，她马上就给我们公司打电话，把我说得一文不值，害得我一到公司又被老板骂了一顿。

五

有的东家是不太尊重人的，碰到这种人，多说话只会自讨没趣。那次我在雅仕苑给一对小夫妻搞卫生，不知道为了什么事，他们说着说着就争了起来。那个做老婆的，越骂越厉害，根本不顾我这个生人在屋里，一点都不给老公面子的。我看不过去，就好心劝了她几句，没想到她把脸一沉，说，你不要话这么多，安安眈眈做好自己的事就行了！我被她噎得一声也不敢再吭了。

去年 5 月份，公司介绍我去桂花城的一户人家接送一个 8 岁的小姑娘读书，如果做得好，听说还可以长期做下去的。当时我是很高兴的。可不知怎的，小姑娘好像并不喜欢我，每次我们还没到校门口，她就从我手里夺过书包，要我别再跟过去。放学接她的时候也是，每次我喊她，她总是装着没看见，我追过去帮她拎书包，她却说，你走开一点，别老跟在我旁边！起先我一直弄不明白，小姑娘为什么这么讨厌我？后来有一次，她当着我的面对她妈妈说，你们为什么给我找这么难看的保姆？我在同学们面前脸都丢光了！听了这话，我真想找个地洞钻进去。我也知道，自己的长相的确不好看，而且小姑娘还小，说话不知道给人留情面，但她的举动真的很伤人的。

不过，长得难看也有难看的好处。我们公司里几个年纪轻一点、长相好

一点的保姆，几乎都遇到过不太正经的男人，可是我却从来没有遇到过。

对我们这些做钟点的保姆，许多东家好像都有点不是太信任的。其实这也不能怪人家，换作是我，也不可能去随便相信一个陌生人的。所以，我就尽量多为东家着想，用自己的行动去证明给他们看，争取他们的信任。

一次，我在古荡东区一个东家那里搞卫生，她突然接到电话说她老公在回家的路上出了车祸，要她马上赶过去。当时家里只有她和两岁的儿子，接到那个电话后她急得不知该怎么办才好。我就对她说，你借我打个电话，我跟老公说一声，晚点回去，孩子我帮你看着，你放心去吧。后来，他们就特别相信我，每次做家务都认牢要我去。

还有一次，我干完活后东家当场就把 48 元钱点给了我。在回去的路上我掏钱买东西，突然发现有两张崭新的 20 元纸币粘在一起，再一点，刚才东家给我的果然有 68 元！我想都没想，就马上赶回去把钱还给了他。从那以后，这位东家也经常点名要我去给他搞卫生。

六

在家政公司做了两年的钟点保姆，我接触到了各色各样的人，待人接物也变得成熟多了。不过去年年底合同到期的时候，我没再和公司续签。前面我已经说过了，人们对钟点保姆总是有一种不太信任的感觉，所以我还是希望能固定给一户人家做。刚好这个时候，祖坤的小叔说他们的小区里有一个人想找保姆，我就去面试了。

东家是一个中年男人，听祖坤的小叔说他前两年跟老婆离了婚，有一个五岁的儿子由他带着。他的经济条件并不好，那天我第一次去他家里就看出来了，屋子里像样的家具都没几件，那台彩电，都还没我老家的那台大呢，可能是离婚的时候财产都被她老婆拿走了吧？不过，我的东家工作还是蛮体

面的，他是个律师。听人家说，律师的工资都是很高的，不知道他怎么会那么穷的。

我这个东家口才很好的，而且一说起来就滔滔不绝。我在做事的时候，他就给我讲做人的道理，比如说我普通话说不端正，他就教育我：你在家里讲不好普通话没关系，出来打工就不一样了，应该和别人多说说话，趁机把普通话练练好……总之，一点点鸡毛蒜皮的事情，他都能没完没了地说上一大通。

一开始我还蛮要听他说的，后来他老是这么没完没了地讲，我就有点受不了了，心想，这个男人可真够烦的，难怪他老婆要跟她离婚。有时候，我做得累了、烦了，他却还没完没了地给我“上课”，这时候我就很想顶他一句：你这么懂得做人的道理，怎么还管不住自己的老婆呢？不过这只是在脑子里想想而已，这种话我们做保姆的是绝对不能说出口的。

今年 4 月的一天，我患了重感冒，浑身软绵绵的，可我还是按时赶到了他家，我怕迟到了东家又会给我讲道理。可是他听说我身体不好后，赶紧从柜子里取出了一盒泰诺，又拿了三个苹果塞给我，让我赶紧回去休息，根本就没来给我讲道理。当时我真的很意外，也很感动。你不知道，他们父子俩每天都要吃苹果，但每次都是分吃一个苹果的，而他一下子就给了我三个。

后来我老家的人来杭州时给我们带来了一些土产，我拿了一大半给我的东家。祖坤见了有点吃醋，我就对他说，做人就得礼尚往来，人家对我们好，我们也该知恩图报不是？

今年 7 月份，有人给我的东家介绍了一个女的，他们谈得挺顺利的，现在已经在筹备结婚的事了。我知道，他们结婚后，肯定不会需要我这个保姆了，不过说心里话，我真的很替东家高兴的。虽然我可能马上就会失去这份工作，但按我现在做保姆的经验，再找一家做做应该是不成问题的。而像我的东家这样善良的男人，真的应该有一个好的归宿了。

（口述人 / 王秀仔，女，29 岁，保姆，湖北通城人。采访时间：2004 年 3 月。）

我靠我的脑子卖房子



我出生在浙江省衢州市一个普通的工人家庭，从小大人们就都夸我伶牙俐齿，能说会道。但是我的学习成绩不太理想，于是大家就送了一个“喳喳胚”的绰号给我，意思是说我光能干了一张嘴巴。高中毕业后，我没能考上大学，在舅舅的介绍下，我去了一家纺织厂打工，工作又累又苦，每月却只能挣600元工资。虽然对纺织厂的这份工作我并不满意，无奈没有其他门路，这样一干也就干了一年多。

一次，在杭州打工的小姐妹戴月琴来厂里看望我，见我满脸疲惫的样子，就对我说：“阿珠啊，其实像你这样人长得漂亮，口才又好的女孩，在杭州根本不愁找不到好工作，何苦呆在纺织厂受苦受累。”月琴姐的一番话，正好说到了我的心坎里，我当即决定辞掉纺织厂的工作，与月琴姐一起去杭州打工挣钱。

1998年6月，我来到了杭州，在月琴姐的介绍下，到一家饭店当服务员。第一次见面，饭店老板就对我挺满意的，他说：“你好好干，我不会亏待你的。”这是一家规模不小的饭店，生意非常红火，我每天得工作整整十个小时，感觉并不比在纺织厂的时候轻松多少。到了月底发薪水的时候，却只领到了500元钱，我感到很委屈，心想，在这里累死累活的还不如在纺织厂拿得多呢！老板见我眼睛红红的，就对我说：“第一个月是试用期，只能拿试用工资的，如果做得好，下个月就可以涨到800元了。” 我这才安下心来。

慢慢地，我开始展露出自己能说会道的优势来了。一次，饭店里来了一位穿戴考究的男士，一个人点了几只菜，沉着一张脸坐在角落里闷闷不乐地

吃着。我很想上前劝劝这位男士，让他高兴起来，但又觉得有些唐突，生怕好心办坏了事。于是我就想了个办法，走到离那位男士比较近的一桌熟客那里，大声地说：“我给你们讲个笑话助助兴怎么样？”那桌客人当然很高兴，连连拍手叫好，我趁机偷偷地瞥了那位男士一眼，发觉他果然抬头朝我看了一眼。于是我就大声地讲了一个笑话：“一只壁虎正在猛追一只苍蝇，慌不择路的苍蝇一头钻进了草丛里。壁虎很着急，就在草丛里一阵猛翻。忽然，从草丛里爬出一只七星瓢虫，壁虎看见了，大叫一声：哪里逃！别以为你换了唐装，俺就认不出你了。”一桌客人笑得前仰后合，这时，我注意到那位闷闷不乐的男士也露出了情不自禁的笑容，便不失时机地拿了一叠餐巾纸过去递给他，一边装作漫不经心地说：“先生，用餐的时候应该保持愉快的心情，这样才有助于健康。”那位男士可能没想到饭店里的服务员竟会这么体贴，不知不觉就和我聊了起来。原来，他是附近一家软件公司的经理，因为上午一笔业务谈得很不顺利，所以心情非常不好。没想到，这一顿午饭，竟吃出了好心情。此后，这位经理就成了我们饭店的常客，他不仅经常光顾我们的饭店，还常常带来其他客户，而且每次带客户来，他总是点名要我帮他们点菜上菜。

正因为我能言会道，顾客们都很喜欢我，每次总是争相要我点菜，回头客越来越多。老板非常高兴，到了发薪水的时候，他不仅把我的工资涨到了800元，还额外地封了一个300元的红包给我。

为了能和各种类型的顾客打交道，经常给他们讲一些机智幽默的笑话，让他们吃得乐胃，吃得开心，我得不断地丰富自己的知识，于是我喜欢上了看报纸，报纸上的种种趣闻轶事成了我取之不尽的话题。

二

1998年10月，我偶然在报纸上看到一则招聘售楼小姐的启事，不禁心

动起来。早就听说售楼小姐的收入挺高的，而且工作轻松，环境又好，是女孩子心目中的理想职业。于是，我偷偷藏好了报纸，一天下午趁店里空闲下来的时候，我找了个借口向老板请了几个小时的假，急匆匆地赶去那家房地产公司报名。来到房产公司售楼处的门口，我才从一块招聘牌上得知，原来他们要招的售楼小姐起码得有大专以上的文化程度。难道就这么回去吗？犹豫再三，我把心一横，一头闯了进去。

招聘人员见我没有文凭，毫不客气地说："小姐，你没有仔细看过招聘要求吧？"我也不知打哪儿来了一股勇气，毫不退缩地说："是的，我知道你们的招聘要求是起码得有大专文化程度，但是我相信你们真正需要的并不是文凭，而是销售业绩。我虽然没有文凭，但是我有推销能力，不会比那些有文凭的人做得差！"负责招聘的人见我这么自信、这么会说，不禁对我刮目相看，她将我仔细地打量了一番，便让我留下联系方式。我不敢留店里的电话，怕老板知道了露馅儿，就把月琴姐的电话留给了他们。

大概过了有半个多月吧，我觉得已经没什么希望了。一天，月琴姐突然跑来找我，看到她一脸神秘的样子，我便有了一种预感。果然，月琴姐把我叫出了饭店，悄悄地问我："怎么？你跑去应聘售楼小姐了？他们让你明天就去报到呢！"

就这样，我成了一名售楼小姐。俗话说，隔行如隔山，真干上了，我才知道原来这售楼小姐并不好当。售楼小姐的收入是与销售业绩直接挂钩的，只有卖出房子，拿到了提成，才能拿到高薪。刚到公司第一个月，任凭我怎么努力，却连一套房子也没推销出去。那月，我只拿到了400元的底薪，还受到了销售部经理的口头警告："要是再没有销售业绩，下个月就可以走人了！"

更要命的是，大伙儿都在背后议论我，说我这个高中生是靠吹牛夸海口进的公司，没有什么真本事的。听了这些议论我很不服气，但事实又让我百思不得其解：我那么的努力，可为什么总也说动不了那些前来咨询的客户，

而有的售楼小姐显然没有我能言会道，却能成功地将楼盘给卖出去呢？我鼓起勇气向经理请教，经理见我态度诚恳，意味深长地对我说：“小王啊，做售楼小姐光嘴巴会讲还不行，更重要的是熟悉楼盘特性、掌握客户心理。”

经理的一番话对我启发很大，是啊，这售楼和做饭店的服务员可不同，在饭店里，能和顾客说说俏皮话，逗大家开心就能把顾客吸引过来，而推销楼盘就不是这么简单了。我刚到公司不久，对楼盘的了解还很肤浅，对客户的心理更是缺乏研究，推销起来自然是不得要领、事倍功半了。于是，我每天晚上都捧着大堆的楼盘资料认真研究，还从新华书店买来有关顾客心理学的书籍钻研。没多久，我就将公司所有楼盘的详细情况记得滚瓜烂熟了，不仅如此，甚至连公司楼盘附近由其他房地产公司开发的楼盘情况我也很熟悉，这使得我的销售成绩很快崭露头角。

1998 年 12 月的一天，售楼处来了一对中年夫妇，按照我们的内部规矩，当时是由另一位姓郭的售楼小姐负责接待。这对夫妇非常仔细地询问了位于滨江四号地块的楼盘情况后，看样子似乎非常满意，可当他们问明了楼盘价格后，却露出了一丝失望的神色。原来，他们刚刚考察了同样位于滨江四号地块由另一家公司开发的一处楼盘，相比之下，同样面积的一套住房在那家公司的价格要至少便宜一万元左右。看到他们犹豫的样子，郭小姐急切地解释道：“一分钱一分货嘛，我们的楼房质量更好！”可这对夫妇却说：“依我们看两家楼房的质量差不多的。”在这种执著的客户面前，郭小姐显得有些底气不足，她只是反复强调“一分钱一分货”，却再说不出什么有说服力的理由来。眼看着这单生意即将泡汤，郭小姐急得不知所措，我赶紧走了过去，微笑着插话道：“这位先生和太太果然好眼力，我们这片住宅和你们刚刚考察过的那片住宅的确不相上下，无论地段、交通、结构都旗鼓相当，因此价格也相差无几。但是为什么我们的楼盘要稍微贵一点点呢，正如咱们郭小姐说的，是一分钱一分货呐。你们看，咱们的楼盘就在江边，站在阳台上就可以看到水景，而他们的楼盘虽然与我们的紧挨着，但在他们的小区内无

论哪套住房都是看不到江水的。相反的，在他们的小区外就是一条大马路，不仅噪音会比我们的小区大，而且从马路上或多或少也会扬过灰尘来。你们看，现在的居住环境最讲究环保，多花万把块钱，却选择了一处更清静、有美景的住宅，应该是很合算的。”经我这么一分析，这对挑剔的夫妇总算又停下了脚步。



我的业绩终于开始逐月飙升，到 1999 年 5 月，我的平均月销售业绩在整个销售部的 14 名售楼小姐中已名列首位，月薪达到了 7500 元。

1999 年 7 月，月琴姐跑来找我，说她们公司那位姓陈的老板想在新开发的蒋村商住区买两套住房，听说我是业绩不错的售楼小姐，想请我去做做参谋。好朋友开口求助，我自然是毫不犹豫地答应了。为了帮陈老板买到称心的房子，我利用休息日，以购房者的身份赶到蒋村商住区，对那里已经开发和正在开发的几大楼盘做了比较全面细致的考察。

几天后，我胸有成竹地和陈老板去实地挑选楼盘了。逛了一大圈后，陈老板看中了已经建成的某花园中的两个 105 平方米的大套，总价是 99.8 万元。他征求我的意见，我就分析给他听：“现房的价格一般要比期房高，而您买这两套住房的目的是为了保值增值，并不是现住，所以还不如买期房更合算。”事先我已经比较过了，在附近的期房楼盘中，某小区的环境、位置、住房造型、结构都最理想，升值潜力应该会很大。陈先生听我分析得头头是道，就和我去这个小区的售楼处看了楼盘模型，最后选定了两个 156 平方米的跃层式特大套，一算价格，也只要 101.6 万元。也就是说，花几乎同样的价格，在相差无几的地段买到了相当于原先三个大套的住房面积！陈先生一高兴，就给了我整整两万元的酬劳。

拿到这两万元钱的时候，我几乎有点不敢相信，千辛万苦地推销出去两个大套，公司给我的提成最多也就几千元，而为别人当一回买房的参谋，竟可以拿这么多钱！我从中悟出了一条生财之道：购房者都希望能得到优惠，但又往往不知道该怎么还价，凭我做售楼小姐这一年来的经验，完全有能力让购房者得到更多的实惠。因为对于零星的购房客，售楼处一般是不会主动给予优惠的，就算有优惠，最多也不会超过一个百分点；而对于 10 套以上的购房大户，政策就不同了，遇到那些不太抢手的楼盘，有时候优惠幅度可高达十个百分点。因此，我只要能说服十位以上的购房者，委托我统一向开发商集体购买，就能使每位购房者得到不少实惠。于是，我打算利用业余时间做购房顾问。

1999 年 9 月，我开始实施我的计划。一个休息天，我来到了颇有人气的“某某新城”售楼处，守在门口等待着顾客的到来。然而意想不到的是，我明明看到有不少顾客的购房意向已经十分明确，但当我凑上前去还未说上几句，那些购房者却都抱着一种怀疑的目光客气地打断了我。有一位头发花白的老者甚至还用语重心长的口吻对我说：“姑娘，年纪轻轻的干什么不好，要做这种事？现在的人觉悟可都是挺高的，不会轻易上当的！”那口气分明是把我当成了骗子。

首战失利，我并未气馁，我认真分析了失败的原因，关键是人们对我缺乏信任度。这也难怪，对于这种送上门来的好事，的确会有不少人不习惯，而要把问题解释清楚，还真不是一句两句能说得清楚的。于是，我吸取教训，改变了策略。我去印制了一批名片，名片的正面印上“购房顾问 陈妙珠”和我的手机号码，背面则用简洁的语言把委托购房的实惠与方法作了说明。

这一招果然灵验多了，那天我发出了十几张名片，没过几天，就有五位购房者陆续打来电话，其中有一位很快就和我签订了委托协议。这给了我很大的鼓舞，我认定做这一行绝对有戏，于是干脆辞掉了售楼小姐的工作，一门心思搞我的“购房顾问”了。我每天都去“某某新城”售楼处的门口，辨

认着那些有购房意向的顾客，向他们分发名片。仅仅过了一个月，我就先后收到了 12 位欲在该楼盘购房客户的购房委托书。随后，我又对该楼盘进行了认真细致的分析，找出了该楼盘存在的三点不足：一、缺乏车位；二、绿地面积不足；三、户型不理想，洗手间没有窗户。然后，我以一个“购房大户”的身份信心百倍地走进了“某某新城”售楼处经理室，面对着经验丰富的售楼经理，我侃侃而谈，从楼盘户型的缺陷，到小区绿地和车位的不足，一一加以分析。售楼经理面见我这么熟知他们的底细，流露出一丝不易察觉的疑惑目光，但是面对“大户”，他又不得不陪足笑脸，哈哈，那种感觉真是妙极了。经过整整一天的谈判，他终于答应将楼价下调 10%，也就是说，我可以为 12 位委托购房者平均每人节省 4 万多元的房款。当然啦，按照协议，我也可以从每位委托者那里拿到 20% 的代理费。



当然了，在做购房顾问的过程中，我也常常会遇到一些难缠的事儿，这时就得运用智慧，力争把坏事变成好事。有一次，一位心怀鬼胎的吕先生给我打了个电话，邀请我到月亮湾茶馆谈买房的事。我兴高采烈地去了，在茶馆幽暗的灯光中，吕先生直言不讳地对我说，他打算在我代理的楼盘中购买四套房子，但有一个前提条件，那就是要陪他过一夜。当时，我真想给他一个耳刮子，但我很快冷静了下来。我故作蔑视地说：“吕先生，我看你不像是诚心要买房的。”听我这么一激，他有些急了，着急地说：“谁说我不是诚心买房的？就看你是不是诚心做这笔业务的了！”我就说：“如果我不是在诚心地做业务，何苦那么吃力地把你们组织起来去看房子？但要是像你要求的这样去做业务，那我何必这么辛苦呢？不如直接去做三陪小姐得了。”吕先生显然没有料到我的反应这么快，他愣了有好几秒钟，终于给了自己一个体面的台阶，他说：“陈小姐，就冲你这骨气，那四套房子我是买定了！”

有些人可真叫犯贱，哈哈，你说过瘾不过瘾？

到后来，一些房地产开发商也主动找上门来了。2001 年 5 月，有一家房地产公司的业务经理来找我，原来，他们公司在近郊的一个镇上开发了一批住宅，本以为这里地属杭州，楼盘能够旺销，没想到由于地处偏僻，交通又不太方便，结果销售形势很不理想，而公司又急需回笼资金，以便投入到其他新的项目中去。压力重重的业务经理听说我专门做购房代理业务，便千方百计找上门来，希望我能帮助他把楼盘销售出去。他答应给我 15% 的房价特惠，条件是起码售出 30 套以上。这可是从未有过的优惠幅度！我当然有兴趣啦，当天我就跟着那位业务经理去实地看了楼盘。真是不看不知道啊，那片住宅环境幽静、结构合理、楼幢间距开阔、绿地面积充足，其实是一处非常理想的居住地，但他们有一个最大的问题就是交通不便，连通往小区的道路还是泥泞的土路。不过，如果从长远的发展眼光看，随着城市化进程的不断加快，道路甚至公交车直通小区是迟早的事，因此这个小区的投资潜力是很大的，要不是他们急于回笼资金，我认为只要放一放，就完全可以卖出好价钱的。当然了，这些话现在说说不要紧，当时我是不会跟那位经理讲的。

回来之后，我立即行动起来。一方面，我利用关系网络广泛发布信息，另一方面又有重点地给曾经委托过我代理购房的 60 多位客户发信，告诉他们有一处非常值得投资的房产，希望他们抓住机会，并请他们代为向亲友宣传。由于有过良好的合作基础，不少客户对我的能力都非常信任，他们纷纷向我打听有关细节。2001 年 7 月的一天，我专门包了两辆大客车，将 86 位有购买意向的看房者浩浩荡荡地拉到了镇上，由于这次组织的对象定位准确，绝大部分客户都是冲着投资而非现住的，因此大家对该楼盘果然非常看好，最终有 43 位客户在这片住宅里买了 52 套住房。

自从 1999 年 9 月至今，我已经成功地运作了十多个楼盘的业务代理，先后为一百多位购房者代理了购房业务。所以说啊，只要肯动脑精，我们售楼小姐也能做出名堂来的。

（口述人 / 陈妙珠，女，26 岁，售房小姐，浙江衢州人。采访时间：2002 年 7 月。）

第二章　就业就学

Chapter 2

就业和就学，是平民阶层最为关心、也感受最深切的问题，因为就业和就学，直接关系到广大老百姓的生活质量。

然而自 1999 年我国大学实行扩招以来，大学生就业问题就日趋严峻起来。大学毕业生的初次就业率和供需比日趋下降，特别是近几年，即便是名牌大学的高学历毕业生，也在就业问题上屡屡受挫。因此，大学毕业生就业问题不仅牵系着平民百姓之心，更引起了政府和社会各界的高度关注。

当然，就业问题的突出，并不能完全归结于大学扩招，社会转型中的社会结构缺陷、社会意识的影响、社会资本的作用、社会网络和资源的运用、职业社会化偏差等众多因素的综合影响，都是诱发就业问题的根源。因此，大学生的就业压力只不过是平民阶层就业问题中的一个代表性现象，事实上就业问题涉及包括大学生、进城务工人员、下岗或失业人员，甚至包括在职人员在内的整个平民阶层。

与就业问题息息相关的是就学问题。为了方便将来就业，人们千方百计想把自己的孩子送进好的学校。但是人这么多，学校又是有限的，矛盾于是又凸显出来。

那么，在日益凸显的就业就学问题面前，平民百姓又是如何直面，如何承受，如何应对的呢？无需否认，面对就业和就学的压力，是有一些人选择了消极的逃避和得过且过，但通过采访调查，我们看到的是更多积极努力的人，他们有的在读书时就开始接触社会锻炼自我，有的在下岗后不等不靠自寻出路，有的为了生计日夜奔波努力工作……

本章为你讲述的，就是这些涉及就业和就学问题的百姓故事。

下岗后办起电脑沙龙



20 世纪 60 年代，我的父亲在县糖烟酒菜公司工作，母亲在县医药公司工作，那时候一家人生活过得挺不错的。后来国家困难，母亲被下放到了农村，但由于父亲仍在当时十分吃香的糖烟酒菜公司工作，所以生活并未受到太大的影响。我从小功课好，又深得老师的喜爱，对将来的人生充满了美好的幻想。

1970 年，我父亲因病去世，撇下了没有工作的母亲和三个年幼的孩子。那年我刚刚十岁，下面有一个妹妹和一个还抱在手上的弟弟，父亲的去世使这一家子顿时陷入了绝境，我们不知该如何面对明天的生活。那时在生产队里劳动，十个工分才值两角钱，母亲累死累活干一天，也只能挣到四角钱，根本无法养活一家四口。母亲拖着三个孩子实在过不下去，便改嫁了。母亲带走了年幼的弟弟，留下了我和妹妹独自谋生。从此，举目无亲的我和妹妹只有靠自己了。家里有四分自留地，我种了些蔬菜，又养了几只鸡。蔬菜有了收成，我就走五里地拿到县城去卖，鸡下了蛋，我也从来不舍得吃一个，全部用来换钱，因为我要养活两个人哪。

就在这样的情况下，我还是坚持上学，因为我太爱读书了。在莪园村小

学，我的成绩总是年级里数一数二的。班主任王老师十分疼爱我，每次要交学费的时候，总是主动帮我垫上，从来不问我要。可我知道王老师的日子过得也并不轻松啊，王老师原先是县重点高中的骨干教师，因为成分不好被下放到了莪园村小学，也是上有老下有小等着他去抚养的，所以我就把鸡蛋一个个地积攒起来，宁肯自己吃不上鸡蛋，我也要尽快凑足了学费还给王老师。

然而，仅靠种一点菜、养几只鸡实在很难维持两人的生活，最终我不得不放弃学业，到生产队去参加劳动，以便分得一些地瓜和玉米。我是多么盼望能继续读书啊，我知道只要能上学，自己就一定能继续拿第一，但严酷的生活使我别无选择。

母亲改嫁后，日子过得逐渐顺畅起来，于是又接走了妹妹。这一年，我已经十五岁了，母亲通过熟人介绍，让我外出去学点手艺。于是，从未离开过天台的我，背井离乡来到三门县学油漆和木雕。

二

1976 年，父亲生前的朋友张先生在报纸上看到一篇文章，这篇文章详细介绍了当时的一些政策，张叔叔仔细看完文章后发觉，按照当时的政策，我完全可以顶替父亲参加工作。于是，他立即想办法通知了还在三门当学徒的我，让我赶紧回来，向有关部门申请顶职。

然而等我赶回天台，却发觉进父亲单位的名额早已被别人替换了，换给我的，是县综合商店的一个名额。在这个综合商店里工作的，都是那些“可改造利用对象”，这在当时社会地位的低下是可想而知的。因为没有后台，又不懂得送礼拉关系，我进了综合商店后，便被分到了最苦最脏的水产行卖带鱼。但是我并没有埋怨什么，我到了水产行后便埋头苦干，每天下班前都主动拎来一桶桶清水，把腥臭无比的地面打扫得干干净净。

当时的县人武部就在综合商店水产行的附近，部队到人武部来接兵的同志没事的时候就喜欢到水产行来玩。渐渐地，一位接兵的同志喜欢上了我，他问我，怕不怕吃苦？想不想去当兵？如果想当兵，就跟我去新疆格尔木当铁道兵。我听后，兴奋地说，我不怕苦，我愿意去当兵！

没多久，那位接兵的同志真的通知我去参加了体检，他还告诉我一个好消息，说某海军也正好来招兵，考虑到去新疆太苦，就把我推荐给了海军。接下来的体检很顺利就通过了，我的身体是一级棒的。

1977 年 3 月 8 日，我在海门码头上船，启程去旅顺服役，同船的 25 名新兵中有县委书记的儿子、县委组织部长的儿子、城乡区区委书记的儿子，总之几乎都是有些背景的，只有我什么靠山也没有，同船的新兵们听了都不相信。每次回想起来，我都觉得非常遗憾，真要好好感谢那位接兵的同志，可是以后就再也没有联系过，到现在我还不知道他叫什么名字。

在部队里，我刻苦训练，样样都要争先进。第二年，我就先后被评为新长征突击手、学雷锋标兵和优秀共青团员，并到各个连队作演讲。

当兵四年后我退伍了。生活仿佛转了一个大圈，从终点又回到了起点。退伍后，没有靠山的我回到了原先呆过的县综合商店继续卖我的带鱼。然而，这个时候的我却已经莫名其妙地失去了粮户关系，那时候用粮票买米才 0.13 元一斤，而黑市价却要一块多一斤，一个月 30 多块钱的工资连吃饭都不够。

日子再苦也得过。转眼我也已经娶妻生子，有了自己的温馨家庭了。然而生活的磨难并未就此结束，1993 年，在市场经济浪潮的冲击下，综合商店的效益开始滑坡，大规模裁员势在必行，摆在我面前的，只有下岗一条路。

三

下岗后的我并没有沉沦，我利用自己曾经学过的油漆和木工技术，到处

给人打临工。夏日太阳烤得皮肤发烫，露天油漆的业务没人愿意接，我就去接来做；高楼外窗的油漆业务危险性大，别人不想干，我又去接来做。别人可以挑挑拣拣，可是我不能，因为我有一个家庭要负担啊。

就在这样艰苦的状况下，我还是省吃俭用买了一台电脑，一空下来就埋头钻研。别人都不理解我，说什么下岗职工连肚皮还没吃饱就想搞现代化。这些闲话我倒还都听得下去，最让我吃苦头的是学电脑，因为只有初中文化，以前从来没有接触过电脑，所以学起来十分吃力。我到处向人家请教，但当时在天台县城真正懂电脑的人也没有几个，而且都很保守的。实在没办法，我就到书店买了许多电脑方面的书，一有空就自己慢慢地钻研。这样苦苦摸索了一年多，我终于掌握了电脑的基本知识，而这些知识只要有老师指点，完全可以在一个星期之内掌握。于是我想，啥时候自己有条件有能力了，一定要办一个免费的电脑沙龙，让那些想学电脑但却没有门道的人不花一分钱就能学会电脑。

1998 年 4 月 20 日，我在报纸上看到了杭州秋涛路上一家新办的家电市场的招商广告，广告中列举的条件非常优惠，特别是一句“下岗职工免交管理费”的承诺令我感动不已，我当下就跟妻子商量，说想到杭州去做电脑生意。

妻子非常支持我，她不仅没有拖后腿，反而毅然辞掉了医药公司的工作，准备跟我一起到杭州闯荡。我们没有资金，就变卖了房产和家里所有值钱的东西。儿子还在念书，而且我们也不知道到了杭州后到底能不能立足下去，所以只好把儿子寄养在老师的家里。

来到杭州后我们才发觉，种种所谓的对下岗职工的优惠，实际上只是空口说说的，并没有真正兑现过。一开始人家看我来租摊位办电脑公司，以为我是资金雄厚的大老板，都是笑脸相迎，热情万分的，等晓得我是下岗职工后，就马上调了一副脸孔。有几家供货单位也是这样，原先说好先拿货，过一段时间再统一结账的，听说我是下岗职工，马上不同意赊账，而要求现付

现拿了，而且价格也比原先说好的要贵了一些。

但是已经迈出了第一步，再困难也要走下去的。我注册成立了杭州新宇电脑有限公司，专卖联想产品和银河电脑，同时还加工录像带转刻VCD、相片VCD，承接产品宣传设计、旧照片翻新、艺术照制作、电视片头制作等各种业务。别的经营户一般都不管送货的，而我只要顾客有要求，都会免费替他们送上门。我没有汽车、摩托车，一开始也请不起帮工，每次送货都是自己用自行车驮的。有一次，一位名叫于天保的顾客在我这里买了一台电脑，他家是住六楼的，当我大汗淋漓地帮他把电脑搬进家门后，于天保跟他妈说："这位就是电脑公司的老板。"他妈妈瞪着眼睛说："儿子，你跟妈开什么玩笑，你当妈是老糊涂啊？这明明是搬运工嘛！"

四

公司办起来了，我却还时刻惦记着电脑沙龙，现在我已经有条件了，但是考虑到自己个人办沙龙，就成了经营者的个人行为，别人会把它看成是一种促销行为，这就违背了初衷。于是我找了市场的领导，希望他们能出面办这个既能造福消费者，又能提高市场信誉度的沙龙，并表示自己愿意尽最大的努力为沙龙提供服务，然而我得到的回答却是："要办你自己去办，我们没有这个精力。"这一步走不通，我又想到了动员市场里的电脑经营户们联合办沙龙，这样好歹也不是个人行为，如果能够办成，一样可以使消费者和经营户双方得益。可是动员了半天，却没有一家愿意干这赔本的买卖。

看来只有自己干了。我以自己的专卖店为基地，着手创办了"新宇电脑沙龙"。每天，我都把专卖店里的所有电脑统统打开，这样来逛市场的人只要有兴趣随时都可以上机操作，而且想玩多久就玩多久，遇到什么弄不懂的地方，我和我聘请的技术员们都会尽力帮助解答，所有这些都是一分钱也不

收的。有这么一个可以交流的地方，四面八方的电脑爱好者们果然纷纷聚集了过来，电脑沙龙开始兴旺起来了。

为了办好沙龙，我专门请《电脑商情报》的记者来沙龙讲座，还花掉好几千块钱买了许多电脑专业书籍供大家阅读。有一次，一个不懂汉语的外国人来沙龙，叽里呱啦地说了一大通，可是我们谁也听不懂，看着他那着急的样子，我也不知不觉地跟着他着急。以后沙龙里肯定还会有外国人来，而自己又请不起翻译，怎么办？我灵机一动，跑到书店去，找了半天，终于找回了一套《傻瓜英语》。这一招果然管用，以后有外国人来就不担心了，通过这套《傻瓜英语》，再连比划带蒙，基本上可以沟通了。

我的电脑沙龙一度十分的火爆，有许多人还专程从外地赶过来参加我们的活动，我准备的 50 多张椅子常常都是坐满了人的。但是好景不长。市场因为招商不成功，人气始终聚集不起来，不少经营户见风使舵，纷纷撤到别的市场去另谋出路了。而这时候城西的电脑市场却一家接一家地迅速崛起，对这家市场构成了致命的威胁。市场的不景气，也影响到了我的电脑沙龙，许多电脑爱好者逐渐开始习惯于往城西跑，沙龙就开始有些冷清了。

别的经营户说我傻，白白花掉时间精力和钱财，搞这么个不赚钱的沙龙。可是我乐意。说老实话，办沙龙虽然赔钱，但对我的生意却不是没有好处的，我的信誉度就是这样树立起来的，这几年市场里的电脑经营户已经跑得剩下没几家了，我之所以还能撑得住，就是因为有了一批信得过我的老客户。

通过办电脑沙龙，我还结交了许多忘年交，他们给我的支持和帮助也是很大的。画家王德惠专门为我的电脑沙龙题写了一幅书法：“知识的真正价值在于应用”，这是我的座右铭，我就是为了使电脑知识能够在最大的范围内获得最大的应用才创办这个沙龙的。已经 80 多岁高龄的许兆云老人是个铁杆电脑迷，他一遇到问题，第一个想到的就是到沙龙里来请教高手。去年春节，许老看我们夫妻俩离乡在外，想请我们到他家吃年夜饭，又怕我不肯去，就叫老伴专门烧了几个好菜，连夜送到我租住的地方陪我们吃，我当时

感动得眼泪都要出来了。还有刚刚退休的林业专家黄启民教授，也是沙龙的骨干，他从来没有因为我是初中生、是外地人而看不起我，有问题他就大大方方的来问，还热心地帮我筹备沙龙的活动。

浙江电视台的《生活》栏目闻讯后，专门为许老、黄教授和我拍了名为《电脑结缘》的专题篇。电视播出后，许多下岗职工跑到我这里来请教，本来他们是想让我给他们指点出路的，可是看了我的公司，了解了我的经历后，他们都真心地对我说："原来你比我们要难多了，看看你，再想想自己，其实我们的条件比你强多了，你都能干出名堂来，我们就更有信心了！"

听了他们的话，我当然是很高兴的，因为我深深地体会到下岗的痛苦，那种痛苦不仅仅来自于生活的压力，更来自于精神上的压抑，但是，仔细想想，下岗其实并不可怕，换一个角度看看，没准还是一种机遇呢。所以，我真心祝愿所有下岗的人都能走出阴影，其实，只要你肯努力，是完全能够走出属于自己的灿烂人生的。

（口述人/张家成，男，47岁，下岗职工，浙江天台人。采访时间：2002年6月。）

一部的士养活我一家人

一

我做的士司机有整整十年时间了，其间的酸甜苦辣一直只有自己知道，现在有机会让我跟大家说说，我真的是很高兴。

我和妻子早先都是市公交公司的职工，我是修理工，妻子是跑线路的。那时候我们每个人的月工资只有一百多元，没结婚前这点工资两人用用倒是

尽够的，但像像样样地组成一个家庭后，经济上就感到有点吃力了。结婚以后，我们每天的日常开支都得算着用，我还专门弄了一个账本，连每天的油盐酱醋都有记录的。（说到这里，阿根站起身来要到里屋去找那个保存了十多年的账本，被阿根的妻子制止了，她说，这种陈年八股的东西你还好意思翻出来给人家看？）但是既然结了婚，我们总想要一个自己的孩子，可是按照当时我们的工资水平，根本就无力抚养孩子。于是 1991 年，我从公司辞职出来去学驾驶。当时只觉得开的士挣钱容易，能改变我们的生活窘境，根本就没想到做的哥会这么艰苦的。

我先是给别人开车，每天按 20% 提成。老实说，那时候的的士生意还是蛮不错的，我一个月也有三千左右的收入，这在当时已经算是很高的收入了。这样连续替别人开了几年的车，钱是宽裕了一点，日子也比以前好过了一些。但这全是辛苦铜钿，是靠拼命做出来的。我每天要连续工作十二个小时，生意来了连续饿几个钟头都是家常便饭，你想想看我的胃能没有毛病吗？老实说，没有一个的士司机的胃是好的。（这时，阿根的妻子插进来说，的士司机用眼也是高度疲劳的，他的眼睛也落下了病根。经她这么一说，我果然发现阿根的眼睛又红又肿。）

我整天在外面开车，根本照顾不到家里，家里大大小小的事情都得靠妻子一人料理，她的身体本身也不太好，单位要忙，家里又要忙，所以怀了两个孩子都掉了。1995 年年底，当妻子怀上第三个孩子后，她就格外地小心。家里没人照顾她，她只好住到娘家，整整在床上躺了七个半月后，这才把孩子给保了下来。在这半年多时间里，老实说我都没能好好地看上她几眼。当我每天拖着疲惫的身子回到家里时，打开家门看到的是黑漆漆的一片冷清，我都会忍不住一阵的辛酸。这时候就格外地想妻子，真想立即赶到岳父家里，和妻子亲亲热热地在一起吃上一口热饭。可这只是想想而已，我实在太累了，一倒在床上就再也不想动弹了。不过想想自己快要当上爸爸了，又感到非常的欣慰，为了今后的日子得好一点，现在吃点苦也是值得的。

1996 年 9 月 11 日，妻子终于临产了。那天，我打算陪在妻子身边，不出车了，可她却说：“阿根， 200 元的费用每天都要交的，我们停不起啊。待会儿我自己会到医院里去的，你就放心地开车去吧。”最终，我还是拗不过妻子。等我接到电话赶到医院的时候，妻子已经进了产房。我听到旁边有人在悄悄地议论：“这个老公这么没感情的，老婆进了产房才赶过来。”其实我何尝不想每时每刻都守在妻子身边，好好地照顾她啊，但是正如妻子说的那样，我们要生活、要吃饭，实在是一天也耽误不起啊。

我白天出车，晚上就赶到医院陪妻子和刚刚出世的女儿。每次赶到医院，和妻子说不上几句话，我就不知不觉地趴在床沿上睡着了。妻子有时要起床，临床的病友见了，就要叫醒我，可妻子总是不让他们叫，她宁愿自己挣扎着爬起来，因为她知道我实在太累了。

我有一位 87 岁的老外公需要照顾，女儿出生后，妻子只好放弃工作，一门心思在家里照顾老人和孩子。好在凭我开的士的收入，还能撑得起这个家。

二

替别人开车是在打工，哪个人不想给自己干？所以我一直希望有一天自己也能当上“车老板”。1998 年 12 月，机会终于来了，杭州市第二批出租车营运证进行公开拍卖，当时我手头只有五六万元的积蓄，要参加竞拍远远不够。可是当我厚着脸皮跑遍了所有亲戚家，却一分钱都没能借到。后来，还是一位朋友借给了我十万元，才使我得以参加竞拍。最终，我以 16 万元的价格从中北客旅买到了一辆的士的营运证，如愿以偿当上了“车老板”。

做了“车老板”后，才知道其实老板也并不好当。我可以算一笔账给你听听：我花了 16 万元买到这张营运证，一共可以经营十年。在这十年中，

车子由公司提供，我每月要向公司上交 6550 元。另外，我还要承担汽油费、车子的维修费和各种年检、行检等费用，也就是说，我每天必须做到 300 块，才能有钱可赚。在这种情况下，我根本雇不起人，我只能自己给自己打工，每天早上七点出车，一直做到晚上十点半才收工，可以说是拼了老命在做。到 2000 年底，我终于把债还清了，这才松了一口气。我请了一位姓谢的年轻人替我做夜班，我自己做白班，这样日子才总算过得有点正常起来。

做的士司机，苦是苦点，但有时候也蛮有乐趣的。可以毫不夸张地说，一个的士司机，就是一张城市的名片，我们服务热情点儿，乘客对杭州的印象就会好一分，特别是那些外地的乘客，都是很记情的。前几年，有一位祖籍绍兴的香港老人，已经 70 多岁了，第一次来杭州，不晓得该到哪里去买机票，我把他送到民航售票处后并没有走掉，而是一直等他买好了票，再把他送回住处。老实说，我这样做是很正常的，因为不仅方便了他，也成全了我的生意。可老人却不是这么想的，他认为从这件小事可以看出杭州人的热情和负责。几天后，我在路边接到一位客人，竟然又是这位香港老人，他当时非常高兴，连说有缘有缘。我也很开心，一路上为他介绍了许多我们杭州的名菜和名胜古迹。老人告诉我，他打算到绍兴老家去看望亲戚，但是只有地址却不知道该怎么走，于是我就推掉了其他生意，一直送他到绍兴，帮助他找到了位置比较偏僻的农村老家。

其实有时候打的并不仅仅只是坐车这么简单，这也是人与人之间的一种交流，投缘的人因此还可能成为朋友。前年夏天，我在汽车东站小商品市场接了一位 50 多岁的妇女，交谈中得知她是临安人，姓李，是做小生意的，这次是到杭州来进货的。我把李大妈送到汽车西站后，见她大包小包的很不方便，于是就下车帮她一把。这本来是举手之劳，帮忙是应该的，可李大妈很感激，她问我要了电话，说今后来杭州进货都叫我帮她开车。之后，她每次来果然都要通知我，而我只要接到她的电话，一定会把别的生意推了，赶过去接她。你问我为什么这么做？不为别的，就冲李大妈对我的这份信任。

如今，李大妈已经成了我们全家的客人，她来杭州如果时间允许，就会到我家坐坐，夏天，她会给我家带一些笋干来，过年的时候，她又是年糕又是冬笋地送过来，老实说，我的亲戚都没有这么记着我的。



遗憾的是，并不是所有的乘客都这么理解我们、体谅我们，遇到难弄的乘客，我们也只能吃哑巴亏。有一次我接了一位上海客人，送到目的地后，他的第一句话就是："操拿娘的，我昨晚坐过这段路的，明明只要 23 块钱，你怎么要 25 元？你带我绕圈子啊？！"白天和晚上路况不同，差两块钱应该是很正常的事。我当时真是一肚子的火，但是我晓得发出来是不明智的，于是我只好严肃地说："朋友，两块钱要不要我都无所谓，但是你这样子说话我就听不下去了。"那上海人看了看我的脸色，闭口不响了。下车后，他扔下一把零钞，我数了数，正好 23 元。

有时遇到蛮不讲理的乘客也是很头痛的。今年 6 月的一个晚上，小谢送三个喝了酒的小青年到物华小区，当时计价器上显示的是 26 元，可三个人扔了 10 元钱便下了车，其中一个还无缘无故在车门上踢出一个很大的凹槽。小谢下车与他们论理，结果他们反而一拥而上打了小谢耳光，尔后又迅速逃进了小区，小谢想追进去，却被小区保安拦在了外面。最终小谢也只能自认倒霉。

粗心的乘客也蛮多的，我经常在的士上捡到乘客拉下的东西，本来，该如何处理这些东西应该是不言而喻的，但一次次的事情实在让我越来越寒心。比如一次我送一位中年男客到浙二医院下车后，我在他的位置上发现了一部手机，按照当时的价格，这部手机起码值五千来块。我毫不犹豫地停下车子去追那位乘客，这时候他已经走进了直大方伯弄，我追了好长一段路才

追上他。可他接过手机后，只顾反复地看自己的手机有没有什么地方不对，看了半天，他把手机揣进口袋，连句谢谢也不说，就管自己走了。当时我真是呆了好一会儿，老实说，我冒出了这样的想法：晓得这个人这样没道理，我还不如把手机随手掼扔掉。还有一次，是1999年春节前夕吧，我在车上捡到一只男式皮包，里面有许多有价证券和发票，还有金卡和身份证。我想既然有身份证应该很容易找到失主的，就将这只皮包交到了公司办公室。当时办公室的人根本没有认真地清点里面的东西，就随手写了一张500元的收条给我，此后，这件事情就再也没了下文。按理说，最终皮包是还到了失主手里呢？还是另外怎么处理了？总应该给我一个反馈吧？后来我听说其他许多的哥也遇到过这样的情况，久而久之，大家就都不愿意把拾到的东西交给公司了。

其实，乘客不理解，这还都是小意思，最让我们提心吊胆的还是遇到坏人。从去年到今年上半年，连续不断地听到的哥遇害的消息，每次从报纸上看到这种消息，我的心情都会沉重很长一段时间。（阿根妻子在一旁忍不住说，这十年来，只要他不在身边，我就无法睡踏实。刚买营运证的那两年他自己开车子，我每天都要等到十点半以后，他回来了才睡觉。一次，到了半夜他还没回来，我就一个接一个地打他的手机，手机是通的，却一直没人接，当时我真是急得要死，差点要去报警了。到了后半夜他总算回电话，原来他送客人到外地，跑到了高速公路上，没听见手机响。现在虽然夜车不是阿根在开，但我们也很担心小谢的。只要10点以后电话铃声一响，我们就会心惊肉跳，只怕又出什么事情了。）不过说实话，如果自己警惕点儿，这种危险还是可以预防的。有一个晚上，我就接到过一位小伙子，起先我没觉得他有什么可疑的，可是上了车以后，他要求我改变线路，让我沿着文一路一直往西开，但又说不清明确的目的地，那时候文一西路很冷清的，我就起了疑心。但是拒载客人是要被投诉的，我就将车子开到翠苑人多的地方，故以弄出点人为故障，那小伙子不得不下车离开。现在好了，前几天刚刚又颁布

了《杭州市客运出租汽车治安管理办法》，已经明文规定，晚上十点以后，只要我们觉得乘客可疑就有权拒载，我也不用再费心去制造什么“人为故障”了。

平心而论，现在政府对的士司机的人生安全是越来越重视了。但我们的生意却是越来越难做了，因为对我们构成冲击的因素实在太多了，我随便就可以举出五六项来：第一，如今的公交线路都延伸到了居民小区里，坐的士的人自然就减少了；第二，自从取消上牌费以来，私家车和一些小公司的车子增加了许多，不但减少了客源，而且还造成了交通堵塞，过去两公里的车程只要七八分钟，现在要用十五分钟左右；第三，油价上涨，运营成本提高了。过去每升油只要 1.9 元，现在已经涨到了 2.7 元，最高的时候还涨到过 3 元以上；第四，9 月份听说市政府还要拍卖 500 辆蓝鸟和红旗四季星，这批豪华车的起步价与我们的桑塔纳是一样的，乘客自然愿意坐好的车子；第五，现在很多地方都有残疾车在跟我们抢生意，按理说这种残疾车是不允许接客的，但现在并没有人去管。再说，我的车子也已经跑了四年，各种故障越来越多，换个轮胎什么的已经算是小意思了，像空调之类一动就是上千元一笔的修理费也时有发生，可以说压力是越来越大了。

我们一家子都没有劳保，这些年开的士身体越搞越差，以后老了怎么办？既然现在生意这么难做，我想还是找个合适的时机，从这个行当里退出来算了，到时候弄点小生意做做，日子应该也能过得下去的。自从开上的士之后，我和妻子一次也没有外出旅游过。女儿已经 7 岁了，每次放暑假的时候，她都会要求我带他出去玩，可我有一家人要养啊，总想多赚点钱吧？所以也就只好一次次委屈了孩子。如果转行，也可以好好地陪孩子玩玩，尽尽父亲的义务了。

不过虽然做的士司机很累、很苦，虽然我已经做好了迟早要改行的打算，但从心底里讲，我还是很感谢这部出租车的，因为它养活了我们一家人，使我得以支撑起这个美满幸福的家庭，过上了还算安定和宽裕的日子。所以，

即使今后我不开的士了，我都永远不会忘记这段做的哥的岁月的。

（口述人/刘名根，男，35岁，的士司机，浙江杭州人。采访时间：2002年8月。）

紧盯着人才的城市猎手



新的一年开始了，不少有点真本实力的人才又开始蠢蠢欲动了。做啥？寻找机会跳槽呗，另谋高就以求更好的发展呗。一年之计在于春嘛，谁不想在新的一年里有一个更好的发展？所以嘛，对我们做猎头的来说，新春伊始，也到了该大展身手的好时节了。

不知道猎头在你的心目中是个怎么样的印象？反正我听到过的评价各式各样的都有。有的说我们是伯乐，专为人才发挥更大的潜力提供舞台；也有的说我们是挖墙脚的，专门鼓励人才这山望到那山高。仔细想想，大家说的都有道理的，无非是站的角度不同而已。作为一名猎头，我不想去争这个是非曲直，我只知道，为客户物色人才，这是我的职业，更是我的事业。所以，人才有跳槽的愿望，我求之不得；即使没有跳槽的愿望，如果有更好的企业想用他，我也会千方百计地动员他、说服他，让他产生跳槽的愿望。如果大家都是安安眈眈地孵在原单位，一点想法也没有的，那我也就没饭吃了。

所以嘛，说白了，现在的我，就像是一只准备着伺机出击的猎豹，你要是认为自己也算个人才的话，那可要小心了，随时都有可能被我盯上的哦，哈哈。

做猎头，的确是跟打猎一样的。但凡人才，都是有点个性，不肯轻易配

合的，要做通他们的思想工作，可不是件容易的事儿；而委托我寻找人才的客户，那些老板们，虽然他们对人才的需求是那么的迫切，但等到要让他们支付费用的时候，往往也不是那么好商量的了。所以啊，每做一单业务，都是个斗智斗勇的过程呢。这话一点都不过分的。年前，浙江一家著名的医疗用品企业需要开发真空采血管方面的技术人才，我翻遍了人才库中的所有资料，也没找到对路的。抱着试试看的心情，我找来一本全国电话号码簿。真是无巧不成书，这电话簿上刚巧有一家军转民医疗设备企业的广告，是在北京的，联系人就是这家企业的总工程师，姓张。我赶紧打电话过去，找到张先生。初步了解后，我欣喜地发现，他们的研究内容和我的委托方所需的十分接近。我就试探性地问他：张工，请问这项技术的开发是由您亲自负责的吗？在得到了肯定的回答后，我向他亮出了身份。我说，我是浙江一家猎头公司的。他说什么是猎头公司？我没听说过。我就跟他解释了我们的工作性质，末了问他，您有没有想过到杭州来发展？他很干脆地说，我在这里做得很好，不想跳槽。

你看看，才几句话谈下来，就把我给回死了，一点回旋余地都没留。但是你想想看，即使猎豹闻到了血腥味，它都不会随便放弃的呢，好不容易被我找到了专业这么对口的一位人才，我怎能就这么轻易放过他了？正面进攻行不通，我就赶紧换个话题，来个旁敲侧击。我说，还有件事，张工，我们这里有一家企业很需要你们生产的那种产品，要不我给你们牵牵线？听说有业务可做，他的口气才又缓和了下来。看看机会又来了，我决定攻他个不备，当然，攻蛇要攻在七寸上。根据我所掌握的全国各地薪金情况，估计他们那边的薪酬水平一定不会很高，估计这里就能找到突破口。于是我用闲聊的口气问他：张工，听说你们那里的工资水平很低的是吗？

张工在电话那头沉吟了一会儿，说，还不错的啦，每个月都有千儿八百。那口气似乎十分轻松，但我却听出了其中的勉强。我心里马上有底了。我很有把握地说，如果有一份月薪就能抵得上你现在的年薪水平的工作，您

会不会考虑？这一下，他的心理防线终于被我攻破了，虽然他嘴上还在说，不可能的吧，哪会有那么高的工资？我赶紧趁热打铁地说，就是我说的那家想买你们产品的企业，如果方便的话，您不妨先跟他们直接联系一下，顺便看看能不能跟他们合作。说着我就把这家企业的电话号码告诉了他。

结果他们谈得很顺利，这家企业给张工开了 12 万元的年薪，还给了他一套房子。如今，他把老婆和孩子都接到浙江来了。

二

我们做猎头的，信息必须非常灵通。你可能想不到吧，像我这样一个要靠信息吃饭的人，最初却是从信息十分闭塞的淳安山区里走出来的。不过我这个人，从小对信息就有敏感性的。

在读中学时，因为我成绩好，老师让我课余时间管图书馆。那时候很流行武侠小说，大家都挖空心思想多借几本看看，管图书馆就意味着可以尽情看武侠书了，同学们为此都羡慕得要命。有一次，一位同学来图书馆借书，看我津津有味地捧着一本书边看边抄，赶紧凑过来问我：让我看看，让我看看，是什么好书啊？他还以为新到了什么武侠小说，被我捷足先登了呢，翻过来一看，竟是一本《专利公报》，他还有点不相信呢，反反复复地问我：洪天山啊，你抄这种东西干吗呢？他不知道，其实我从小喜欢物理，特别崇拜爱因斯坦和居里夫人，对搞发明也很感兴趣。而这本《专利公报》不仅介绍了我国专利法颁布后的第一批发明项目，上面还有发明人的电话、地址等联系方式。这对我来讲，远比武侠小说更有吸引力。我把那些发明人的联系方式一个个都抄下来，然后就给他们写信。其实也没什么特殊的目的，就是想跟他们认识认识、交流交流、请教一些问题。因为在我的心目中，这些发明家都是很了不起的。

那些信发出去之后，有几位发明家果真给我回了信，后来我们又多次书信交往。通过交往我发现，原来搞发明并不是高不可攀的事，于是我也动手钻研起来。高中的时候，还真被我研究成了一种防盗密码锁。后来，我又获得了环保生态厕所、椅梯、U 型防盗锁等三项发明专利，其中环保生态厕所还获得全国星火杯发明二等奖，得了二百元奖金呢，这在当时可算是笔不小的钱了。正是这件事，让我意识到了信息的重要性。



1988 年大学毕业，我被分配到了新安江开发总公司下属的网箱养鱼场。

在这里一干就是七年。当时我们养鱼场的机制是很死的，大家根本就没什么积极性。于是，我就向总公司领导提出，要求打破铁饭碗，搞内部承包。可是领导却说，洪天山，你不要东想西想，安安心心养好你的鱼就行了！

过了两年，和我一同分配到养鱼场的几个大学生都陆续得到了提拔，只有我还是一般的技术员。老实说那段时间我真是越干越没劲，就向领导到提交了停薪留职报告，可是公司领导不同意，而且在这之后不久提拔我为副场长，希望能稳定我的心思。不过，一旦想创业的心意已定，我还是想有机会做自己喜欢做的事情。后来我又打了两次辞职报告，结果还是没被批准。

1992 年，我偶然在浙江日报上看到一篇小文章，题目是“沈阳出现了国内首家猎头公司”，我一看就有兴趣了。要知道，当时不少乡镇企业就是靠请“师傅”发展起来的，而“师傅”就是人才。从那以后，我就开始注意“猎头”这一名词了，而且也开始感兴趣起来，觉得这一行业潜力无限。

1995 年 5 月 31 日，我怀里揣着从朋友那里借来的 2600 元钱，给公司领导留了一封信：这一次，不管你们是同意也好，不同意也好，我都决定走了。虽然当时辞职的决定并不是一时的冲动，但今后的路该怎么走，我心里

确实是一点都没底的。想来想去，还是去试着做做生意吧。

我跑到诸暨，用 2000 元钱批来了一大袋珍珠项链，拿到淳安的威坪镇去卖。威坪镇是一个比较偏僻的小镇。为什么不去排岭镇？还不是怕被熟人看见。在威坪丝织厂的门口，我铺了一块红布，整整摆了一个下午，结果只卖掉了 5 元钱的东西。想想这样也不是个办法，于是就厚起脸皮一家一家地去敲门推销，几乎跑断了腿、磨破了嘴，好歹卖掉了 100 多元。我估计在这个小镇上再想要卖掉更多的珍珠项链，可能性是不太大了，就转到了安徽的歙县。

在歙县跑了三天，结果也只卖掉了 100 元。为了省钱，我每天只吃面条，不敢点菜。有一天实在馋得不行了，就点了一元钱的炒螺蛳。看来在歙县也混不下去了，我这才决定到杭州来。这之前也不是没想过来杭州，但我实在是没勇气来啊。在杭州我有不少大学的同学，我怕让他们看到我这副落魄相，其实我这个人是很要面子的。

四

当时武林门广场有个自由市场，我背着一袋珍珠项链向那些摊主推销。没想到这次更惨，推销了四天还没卖足 100 元。

走头无路之际，恰巧在自由市场上结识了一位淳安老乡。他说，你这么推销也不是回事儿，把东西放我这里，我帮你代销吧。这样销路倒是比以前稳定了一些，但是每卖掉一条项链这位老乡都要抽一点头的，所以每天我实际上只能收到二三十元的货款。这点收入是很难维持生活的。于是我就骑了辆破自行车，满大街地逛，找机会嘛。

那天，我在汽车东站的一家职介所认识了一个女孩，谈得挺投机的。那女孩见我想法蛮多的，就说，你索性来承包我们这家职介所得了。当时艮山

门一带有不少职介所，生意都是蛮好的。所以那女孩这么一说，我就真的动了心。

沈老板一副精明的样子。他提出每月的承包费要1500元，要我先付半年。可我身上哪来那么多钱啊，只好跟他商量，能不能先交500元，让我试做一两个星期。沈老板看我蛮诚心的，便答应了。结果做了一个星期，果然就赚到了一千元。于是我退掉了在石桥租的住处，在职介所里摆了张钢丝床，打算好好地做这一行了。

身上有了点钱，我的心思又活络起来了，感觉做职介接触的人层次还是太低，虽然能赚点钱，但没什么前途。而且我虽然做的是职业介绍，但实际上等于在给沈老板打工，还是一个被别人经营的角色。所以1995年9月，浙江展览馆举办首届人才交流会的时候，我忍不住又跑去看了。当时浙江省政府投资1.5亿元创办的浙江华农开发有限公司正在招聘水产专业的技术人员，我一看，那条件简直就像是为我量身定制的，便忍不住跟他们的副总聊了一下，他们果然对我很感兴趣，让我到下沙农业示范园搞名特优水产繁殖。

1995年11月，我把职介所退给沈老板，去华农上班了。虽然工资只有七百一个月，但有个很诱人的奖励政策，就是每尾繁殖成功的鱼苗可以奖5分钱，我毛估估，拿个万把块奖金是不成问题的。可万万没想到，一次偶然的停电故障，使得整个鱼塘里的鱼苗全死光了。虽然责任不是我的，但我的成绩也随之泡了汤。

后来，我就到临安青山湖边上包了一个活水养殖场，打算自己搞鱼苗。谁知当地的农民在上游毒鱼，结果殃及了我的鱼塘。本来我是投入了所有的积蓄打算搏一把的，这么一来所有的希望又打了水漂。我拿出身边仅剩的一点钱，一人400元分给了从华农跟着我一起来临安的两个弟兄，无奈地对他们说，本来让你们我跟过来，是想大家一起发财的，没想到弄成这样，我也没办法了，你们还是自找出路吧。

我身上只剩50元钱，实在走投无路了。听说德清那边有些养鱼场的鱼

塘里有野生甲鱼，就动起了这个脑筋。刚巧我华农弟兄的一个朋友在德清那边的一个农场里养鱼，我就打电话给他，试探性地说，我到你那边去钓甲鱼好吗？这位朋友答应当得倒很干脆，但他提了个条件：如果钓到甲鱼，得分一半给他。

我已经顾不得计较了。连夜赶到德清，摸着黑来到鱼塘边，把钓钩放了下去。晚上起了大风，呜呜呜地十分吓人，带着潮气的寒风吹得我瑟瑟发抖，可我还是咬着牙守在塘边，我还指望着钓起甲鱼卖钱过活呢。到了凌晨三点左右，已经钓到了七只甲鱼，我实在冻得不行了，这才收了竿。我把这七只甲鱼拿到杭州，卖了 1400 元，就给了那位朋友 700 元。不管我多么需要钱，答应人家的事，是一定要守信的。

五

1997 年 7 月，经人介绍我认识了乡镇企业报的副主编，他说，我们广告部现在正需要人，不过没有底薪的，你要是愿意，就过来试试吧。

那个时候我很落魄，穿了件白衬衫，领口都是发黄的。所以刚到报社，别人都很瞧不起我。当时我连张办公桌都没有，为了联系广告，只好整天在公用电话亭里打电话，掏的都是自己的钱。打了几天电话，身上仅有的一点钱又没了。就在我快绝望的时候，终于接到一笔 2400 元的广告，虽然是个小单子，但我已经很兴奋了。

第一次成功后，我开始摸到一些拉广告的门道，局面就慢慢打开了。报社领导见我很勤奋，人也灵光，就给我找了个可以坐坐的地方，我和同事们的关系也变得融洽起来了。

前面说过，我这个人，对社会上的各种信息一直都是比较敏感的。当时乡镇企业发展很快，“星期天工程师”应运而生。针对这个现象，我建议报

社搞一个浙江省乡镇企业和高校之间的协作网络。总编听了我的设想后很感兴趣，当即表态让我搞这个项目。结果运作得还算成功的，企业和高校反响都不错，活动结束后报社还盈余了 2000 多元。报社领导很满意，后来成立科教部，领导就点名让我负责。这一安排，为我今后从事现在的工作打下了基础。一直到现在，我从心底里感谢蔡总。

有一天，义乌一位号称“打火机大王”的黄老板打电话到我们科教部，想请我们帮助找一位精通胺纶包覆丝技术的工程师，我马上想到了上次活动中结识的浙江丝绸工学院一位姓周的教授。一联系，还真巧，他们在上虞就有这个项目的试点，而且技术已经比较成熟了。我马上通知义乌的黄老板，他第二天就赶到了杭州。黄老板和周教授的合作很成功。作为酬劳，黄老板给了我 2 万元。这是我第一次尝到经营人才的甜头。

1998 年上半年，报社成立浙江省乡镇企业服务中心，主要搞人才信息服务，还是由我负责。我找到了省人才中心，希望能和他们联合举办乡镇企业人才交流会。为什么不自己单独搞？老实说，一来是想借他们的名气，二来是想利用他们的人才资源。人才中心一位领导看了我的活动方案后说，搞这样的一个交流会起码得花 20 万元，你们能不能承担这笔费用？我说，其实我们两边都不用花钱的，完全可以通过市场化运作嘛，不过你放心，如果真的亏了，就算我们乡镇企业服务中心的。我当时这么说其实是有点赌博心理的，因为如果不给对方一个定心丸，他们是肯定不会和我们合作的。

几番周折后，在省乡镇企业局领导和人才中心领导的大力支持下，乡镇企业人才交流会终于定下来了。为了使这次人才交流会更有实效，我又在会议期间策划了一个“高级人才交流会”。省人才中心很支持，专门从他们的人才库中精选了 25 名“高级人才”。我一看名单，差点泄了气：这些所谓的高级人才，年薪最高的开价才 8 万元，最低的只有 1.2 万元，这算什么“高级人才”嘛！我急中生智，在和人才中心领导商量后，赶紧大笔一挥，把年薪 8 万的改成了 20 万，把 1.2 万的改成了 3 万。

邀请函发出后，反响挺热烈的，有 100 多家企业寄来了回执。可是交流会前一天，到了晚上十点多，前来报到的企业还只有 25 家。人才中心的领导一次次地打电话问：洪天山，你老实告诉我，这次人才交流会到底有多少企业会来参加？那晚我简直跟热锅上的蚂蚁差不多。

第二天，我一大早就守在了省人才市场门口，心里抱着最后的一线希望。八点一过，省人才市场门口一下子热闹起来，所有企业都陆续赶来报到了，悬到嗓子眼上的一颗心终于放下了。

这次人才交流会很成功，有 6 名高级人才被企业正式聘用，最高年薪超过了 20 万。整个活动不仅没有亏本，还盈余了近 2 万元。我觉得特别有成就感。而且，温州一家企业的一个副总经理，是个博士生，本来是来招人的，看了人才交流会的场面，私下里跟我说，洪主任，如果有合适的机会，你也帮我联系一下？



1999 年 6 月，浙江省乡镇企业局并入省经委，我们乡镇企业报也面临着调整。于是，我借机注册了“浙江千里马人才服务中心”，成立了真正的民营猎头公司。

有意思的是，我还没有去猎取别人呢，自己就差点成了被别人猎取的对象。

浙江省乡镇企业人才交流会成功举办后，人才中心就开始注意我了，他们多次跟我联系，希望我过去工作。可是我想来想去，最后还是没去，因为我想干点自己的事。我对人才中心的领导说：您也知道，我这个人是想法很多的，在你们人才中心工作，如果我有 10 个想法，你能允许我做 3 件已经算很不错了；而我自己干的话，不仅这 10 件事都能去做，而且还可以带出

更多的思路，做 15 件、20 件。

为了收集人才的资料，建立自己的人才库，我想尽了各种办法。平时，经常到人才市场门口去溜达，一旦有机会，就主动和那些到市场来找工作的人搭讪。如果得知哪里在举办大型会议，就要想方设法混进去，因为会议材料中一般都有与会者的名单。如果实在混不进去，就找到宾馆的商务中心，或者会场附近的打字店，把他们废纸篓里的废纸全部买回来翻找，因为会务人员很有可能临时到这些地方复印材料。还有一个很绝的办法，你们肯定是想不到的，就是花钱向名片店购买制作名片用的铝板，把名片翻印出来，再把有用的一张张地挑选出来登记造册。就是靠了这些原始的办法，我在不到一年时间里建起了一个拥有二万多名人才的人才库。在有的人眼里，我们这些手段似乎是不上台面的，老实说，谁会心甘情愿厚着脸皮去干那些事啊，谁不愿意做个体面人呢？可那时候正是创业阶段嘛，要生存就要有手段，没办法啊。

2000 年夏天，我在浙江省展览馆策划举办了夏季人才交流会。随后，又针对高级人才应聘的时候都希望隐蔽一点的特点，在中北大酒店策划举办了一次浙江省中高级人才封闭式交流会。在筹备这两次人才交流会的过程中，我又遇到了很多的阻力。就说一件事吧。本来我已经跟一家报社谈好了这两次人才交流会的广告，协议也签了，广告款也付了，可是第一期广告见报后，第二期却迟迟没有按时登出来。我找到报社，这才知道，是有关领导给报社提了意见。他们对报社说，这个千里马人才服务中心是家民营企业，没有资格举办这种人才交流会的，你们必须把他们的广告撤掉。其实我心里很清楚，归根到底，他们是一片好心，就是想让我去他们那边工作，不要再办什么猎头公司。

可我辛辛苦苦准备了那么久，把全部的资金都投了进去，豆沙都已经吃到嘴边了，怎么可能不办下去呢？我一冲动，就径直去找了那位领导论理。我说，你们跟报社说我没有资格举办人才交流会，请问有哪条规定是这么说

的？这位领导很不高兴地说：小洪，你知不知道，你的这种行为是在挖社会主义的墙脚！

被他这么一说我更不服气了，我通过举办交流会，把外地人才挖到我们浙江来，应该是对浙江的发展有贡献才对，怎么能说我是挖社会主义墙脚呢？况且办人才交流会还可以把人才资源盘活，有什么不好的呢？

不过，那两次人才交流会最后还是如期举办了。人才中心的领导也知道我的不易，最后还是放了我一马的。所以直到现在，我还是打心眼里感激人才中心的几位领导，从内心讲，要是没有他们的大力支持，我也不可能在这一行走到现在的。当然，我更不敢忘记省人才协会徐天祺老师及众多前辈和朋友对我的大力扶持。

那个高级人才封闭式交流会办得特别成功，不少媒体还热热闹闹地炒了一把。但是随后，省里有关部门就出台了一个政策，民营人才中介再办人才交流会必须经有关部门批准。



不能办人才交流会了，我赶紧转变工作重心，腾出更多的精力直接帮企业物色推荐高级人才，做起了真正意义上的猎头。

刚开始人们对猎头公司还不了解。我去印名片，打字店里的小姐笑开了，说，猪头公司？你们怎么取这种名字？是专门做猪头生意的？我们跑到乡镇企业去，问他们需不需要找人才，他们说当然需要了。可一听说我们的服务是要收费的，就都摇头了。有的说，我们是在为社会解决就业啊，怎么还要向我们收费？有的说，给你们点劳务费也是可以的，但是哪有收这么高的费用的？

我们一般是按照该人才年薪的 20% ～ 30% 收取费用的。这是行规，不

是我们自己随便定出来的。做猎头这行，你们想想可能花不了什么成本，其实并不是这么回事。先不说做成一笔业务要花费多少的时间和精力，但从看得见的成本上说吧，公司运作要成本、收集人才库要花钱、把人才约到酒吧茶馆接触得埋单……很多时候花了钱谈了很多人，最终也不一定能物色到合适的人才。而且我们帮企业物色推荐人才后，还要定期回访沟通，帮助人才尽快适应新的工作。这些都是要花费的。

所以做猎头最怕的就是客户不能及时按合同约定付款。大前年，浙江有家企业在安徽投资 2 亿搞了个贸易城，委托我们物色班子。他们要求董事长助理是安徽本地人，我从安徽的一家电视台挖来了一位主持人，他们面试后很满意。总经理的人选费了不少周折，最后相中了杭州一家专业市场的老总。接到我的电话后，这位老总第一句话就是，你怎么知道我的电话的？是谁向你介绍的？那口气是很不高兴的。我用非常礼貌的口气，说了大致情况后，他才说，现在不方便，你回头再跟我联系吧。经过反反复复几个月的工作，最后终算成功了。这单业务，按照协议我是可以拿 16 万中介服务费的，可是最后那家企业却以种种借口要求支付 5 万元，跟他们谈判了一个多月，最后我才拿到了 7 万元。

还有一次，是宁波一家企业，想从台湾的企业里挖高级营销人才。他们找了一年时间一无所获，我花了一个多月的时间，在上海一家台企找到了一位姓李的营销总监。可经过两个多月的接触，小李还是没有动心。后来，小李遇到了车祸，我得知情况后，赶紧把信息发给宁波那家企业的老总，让他赶去医院。这一招果然奏效，感动之余，小李接受了对方 36 万元税后年薪的邀聘。按协议宁波的企业要支付我 9 万元的费用，这时他来跟我还价了，说给你 5 万吧，已经不少了。我当然不同意，就一直拖着。半年后，因为小李的管理方式伤到了一些老员工的利益，他们联合起来找老总告状，老板总觉得为难，又想让小李改变一下管理方式。小李说，你请我来的本意不就是想让我改变原有营销管理混乱局面吗？这种改革可能会带来一些阵痛，请你

自己再仔细考虑一下。如果你觉得在对我的支持上有困难，那我的离职会更适合企业。结果小李回到了震旦，我们 6 个月的辛苦也打了水漂，企业未支付我们一文。按说，这种损失是不该由我承担的。

从 1999 年我的猎头公司开办至今，收不回来的服务费累计已经有 200 多万元了。很多人曾建议我打官司，可是我考虑来考虑去，最终还是放弃了。原因嘛，一方面是猎头公司刚刚起步，打官司无论对我们公司的形象，还是对猎头这一行业的声誉都会受到影响的。另一方面嘛，刚刚起步的时候不够规范，很多业务都是口头协议的，就是打了官司也不一定会赢。况且我们哪有时间和精力去打官司啊。

现在有很多企业老板，经常会在半夜里打电话过来，约我去喝茶喝咖啡，跟我聊他们遇到的困难与问题，而且一聊就是一个通宵。这些服务都是不收费的，但是却特别的费神、特别的累人。可他们是信任我才找我的啊，还不好拒绝的。所以现在晚上我一听到电话响，心里就会条件反射地紧张起来。

其实我们已经不是在做单一的人才中介，而是在做与人才相关的沟通、协调等方方面面的工作，早已超过了简单的中介含义。但是现在行业的收费还比较乱，这样一来，公司的口碑是好了，效益却不特别明显。所以明年我打算做一些调整，推出一些新的服务产品，一些企业咨询方面的业务也要考虑收费了。毕竟，我是在做一个企业，口碑和效益还是并重的。

（口述人 / 洪天山，男，39 岁，猎头公司老板，浙江千岛湖人。采访时间：2009 年 1 月。）

跑单帮的中专生



我家里比较穷，虽然我读书一直挺棒，但我很清楚父母是没钱供我上大学的，因此初中一毕业，我就放弃继续读高中的念头，考上了潍坊的一所中专。为了减轻家里的负担，我开始了一边上学一边赚钱的经历……

那是在潍坊上学到第三年的时候，家里的经济状况越来越差，弟弟、妹妹已经到了失学的边缘。我想，到了我该承担一些责任的时候了。通过一番调查和准备，我决定从淄博的淄川服装城贩衣服到学校里卖。潍坊离淄博有200多里路，乘火车大约两个小时就到了，因为我从未去过淄博，所以先向同学打听了那里的地形地貌，以及一些火车站上的管理特点，还有淄博淄川服装城的一些具体情况。打听这些，一方面是避免遭骗被蒙，另一方面是为了坐火车逃票，说实在的，因为我一个穷学生真的没有多少资金，而火车票对我来说又是一笔不小的开支，所以我不得不“免费搭乘”火车，虽然那要冒较大的风险。

通过“侦察”，最终我选定了那趟青岛到武汉的火车，这趟火车凌晨1：58离站，我可以在星期五半夜里神不知鬼不觉地溜出学校，第二天抓紧时间进完货赶回学校，星期天就可以在学校里卖衣服给同学们了。

第一次行动至今难忘。那个星期五晚上，十二点一过，我就赶紧溜出校

门骑上破旧不堪的自行车，一路飞奔地赶往17里路之外的火车站。到了车站，我顾不上休息，赶紧找了个偏僻的角落把车子藏起来，因为回来的时候还得靠它驮货回校。然后从立交桥上摸进火车站，躲在一个角落里等着火车到站。

火车终于驶进了车站，我的心快跳到了嗓子眼上。我极力保持着镇静，瞄到一个没有检票员守着的车门口飞速上了车，我早想好了，如果不小心被检到，就装作回头一看，手指远方说："哎——你咋跑那个门啦？"然后就溜……还好，那次我总算顺利地扒上了火车……

第一次逃票很紧张，一路上，我怀着忐忑的心情，生怕列车员来查票。不过还算顺利，一直到了淄博站都没人来查票。下车后，我避开出站口往火车后面走，因为那里有一个运货的小门可以出站。刚走了几步，迎面突然过来两个乘警，做贼心虚的我来不及思考，就吓得赶紧一按身边的铁栏杆，跃身跳到了站台的另一个过道。这下可惨了，那两个乘警误以为我是通缉犯，大喊："抓住他！"刹那间，呼啦一下子围上来十几个人，我无处可逃，只好乖乖停下受罚。真是老天有眼，正当围观的人群渐渐散去时，突然车上有乘客因为挤车打起来了，那两个乘警赶紧过去维持秩序。此时不跑更待何时？我撒丫子就往火车后腚方向跑，只听乘警在后面虚张声势地大喊："站住……"

逃出运货的小门，我还不敢停下来，在黑漆漆的小胡同里乱转了好久，直到转得晕乎乎迷失了方向。这时，肚子开始咕咕乱叫了，我便定下神来，在路边找了个小店，一边买东西吃，一边打听了淄川服装城的方向……当我终于到达服装城门口时，一种久违的感觉涌上心头，我真想大喊一声"乌拉，我终于到啦……"

进了市场后，我竭力作出一副经商好手的模样，看货，砍价，批发，这一切既新奇又好玩。最重要的，是我对衣服的质地根本就是一窍不通，但又不能被老板看穿，还得挖空心思套老板的话，让老板给分析衣服的质地以及特点，那感觉真的很刺激。就这样，几个摊位下来，我就基本上有了一些可

以蒙蒙老板的资本啦。

当我驮着大包的新衣服回到潍坊，骑着车子满载而归的时候，心中的酸楚顿时全部消失。吹着口哨，骑着那辆破得不能再破的车子，竟然感觉阳光是如此的灿烂，不知不觉就哼起了欢快的小调。到了学校，我就迫不及待地招呼同班同学到宿舍里看衣服，这才一边洗脸一边介绍衣服的价格、款式，那一刻自己俨然就是一个行家里手，就是他们心目中的英雄。

初战告捷。到星期六晚上，就卖出了好多衣服，本钱全部收回，还有了几十块钱的纯利润和一大堆衣服，我的感觉开始越来越好，仿佛看到了父母因贫困紧锁的愁眉舒展开来，看到弟弟妹妹们快乐地背着书包上学去的情景。

二

常走夜路，难免遇“鬼”。那次车上终于查票了，厕所门上了锁，乘警从车厢两头合围过来，我当时眼都直啦。实在没办法，我只得哀求身边的一位老大爷，求他让我躺在了他的座位下面，蜷在里面，他把他的大包堵在外面，我就那样哆嗦着躺在里面，如一只受惊的兔子一般。地上脏兮兮的，臭脚、浓痰、垃圾，都散发着恶臭，熏得我透不过气来，但我只能咬牙忍着，一动也不敢动。当老大爷把我叫出来的时候，我的全身上下已经脏得无法入目了。我脱下外套，擦了擦头上的脏东西，然后把衣服反过来搭在腿上，那时还是阳历三月，而且是晚上，特冷，车厢里都能看到人们呵出的蒸气。

当我坚持着到达服装城后，人几乎快冻僵了。我忍不住花七毛钱买了半斤油条和一碗热气腾腾的小米稀饭，当冻得麻木的双手抱起那滚热的饭碗时，手一冷一热，胀得有一种血要溅出来的感觉。哆嗦着把那一碗热粥喝了以后，真想再来一碗啊，可我再舍不得花那两毛钱了。摆摊的大嫂看我还在

发冷，赶紧倒了点热水在我碗里，我感激得连说谢谢。

达到市场后，我就直奔批发足球衫的摊位。当时学校的足球特别狂热，足球衫非常好卖，一套质量好的足球衫批发价 12 元，而市场价是 24 元到 30 元，我就卖 18 元；另一种质量差些的足球衫批发价只要 10 元，市场价一般在 20 元以上，我只卖 15 元，利润不薄，生意也不错。就在我与批发商讨价还价的过程中我突然发现，他给另一位客户的批发价竟比我便宜许多，我当时就瞪大了眼睛。为了探个究竟，我没有打扰他们，而是偷偷地跟踪那个拿货并不比我多，价格却比我便宜的家伙。最后，我才恍然大悟，原来他进货的时候总是拉着一个小拖车，而且车上是大包小包的服装，让人一看就是大户头，而我却仅仅是手里拿着一个破旧的编织袋子，撑死了也就装几十套衣服。于是，我咬咬牙买了辆小拖车，真别说，那玩意儿还真管用，以后他们给我的批发价也降了不少。

由于我是校队守门员，有得天独厚的优势，所以，半年多下来，光足球衫就赚了上千元钱。不过，利润最大的还是女生的衣服，拿最简单的那种袜子来说，一双男袜七毛钱批发，卖一块钱就不好销，但女同学的长筒袜却特好卖，那种批发价 5 块钱一双的弹力丝袜，可以轻轻松松地卖到 10 块钱一双，后来我听从了女生们的意见，15 块钱两双，于是她们便两双两双地买，我根本不用推销，只要往某个宿舍一放，其他宿舍的人都会呼啦一下子涌过来，这样一来，不仅资金周转快，而且收益也高。当时我在学校属于那种牛哄哄的男生，而女孩子都是比较喜欢带点“英雄气概”的男孩，于是，就连那些高年级的女生也甘心情愿地掏钱塞进我的口袋。



没有常胜将军，也没有永远的胜利者。在经历了一次次的成功之后，我

终于开始失误了：首先是男袜的滞销。由于球衫和女袜的俏销，使我忽略了对男袜销路应有的估计，当一次次卖剩的男袜积累起来达到了四五百双的时候，我才发现连最起码的成本都收不回来了，虽然亏掉的仅仅不过是一二百元钱，但这却是个不良的开端，暴露出了我在经商预测方面的不成熟。随后，又一次投资失误出现。那时学校里时兴“踏脚裤”，本来完全可以赚一笔的，但由于我贪图小便宜，进了那档价格较便宜，但裤裆很浅的型号，女生们一试，裤子竟然提不到腰身以上，结果只得眼睁睁看着所有的裤子全部成了废品。还有就是裙子的投资也惨遭滑铁卢。因为自己并不了解女生的真正需要，干脆就来了个眉毛胡子一把抓，各种型号的裙子都进了一大堆，但那时候的学生很少买那种拖地的长裙，只有那种“一步裙”勉强卖了出去，但积压的却更多。

随着积压货的增多，资金就开始紧张起来了。没办法，在学校里卖不出去干脆拉到跳蚤市场上去卖。当时潍坊市为了鼓励市民经商，特地开设了夜市和跳蚤市场，在那里，我卖掉了一百多双男袜，总算收回了一点老本。可怜那两种紧身裤，仅仅卖出了一条，而且只卖了一元钱，我清楚地记得那个买裤子的女人盛气凌人地对我说:“只给你一块钱,卖不卖？”我当时气极了，就说：“干脆我白送给你吧！”，她却说：“我可不敢白拿，我还怕我拿着一转身走你就喊抓贼呢！”，没办法，我只能老老实实收下一元钱卖掉那条裤子，其他的 179 元本钱都打了水漂。总的算起来，共亏了将近四百块钱。

那一次，当我从淄博回来以后，有一种身心疲惫、心灰意冷的感觉，我简单清点了衣服后，不知咋的就有了在学校里摆摊“跳楼大甩卖”的念头，那是个星期六，我早早起床，把所有衣服和袜子全部拿到宿舍楼下，用一根绳子把衣服都挂了起来。我用半截拖把棍敲打着脸盆，顿时全校轰动，高年级的低年级的，全都过来看看摸摸，老师也过来了。我正在紧张地卖着衣服点着钱，有人喊了一声“校长来了！”，大家全都让开一条道，只见负责教务的副校长神情严肃地走了过来，她左右看了看，然后简单问了一些情况，

又问我为什么会有这种经商的想法，我一一回答她，最后可能她被我感动了吧，她说：“中专校园里出现这种情况还是第一次，我现在也说不上到底应该鼓励还是应该取缔，不过你这种为家庭分担责任的心却值得提倡，你这种经商的意识值得每个在校学生提倡！”哈哈，这已经说得很透了，分明就是在鼓励嘛。这下子我的信心倍增，而且全校同学一看这种事儿竟然是主管教务的校长支持鼓励的，就都过来抢购衣服啦。从那以后，我们学校的各种“勤工俭学小组”雨后春笋般冒了出来，有无线电维修小组，有计算机培训小组，还有包场电影在食堂大厅里放映的，九一级十班的同学还在班主任的带头下买了洗衣机成立了洗衣小组……



那一年，当校园里的经商火势越烧越旺的时候，我却遭受了最大的一次打击。由于我的“事迹”被同学们广为传播，有一位同学也想体会一下这种感觉，就找到我，希望和我一起到即墨去进服装，随便去青岛散散心，看望一下他在青岛商校读书的弟弟。因为他也是我们学校球队的主力，在一次比赛中伤到了腿脚，行动不便，于是我就答应陪他同去。

为了节省费用，我们还是选择逃票。起先，我们很容易地扒上了去青岛方向的火车，但到了沧口区车站的时候，列车员例行锁上厕所门时，我因为有了那一次的查票经历，犹如惊弓之鸟，背着我同学便仓惶逃下火车。当我意识到自己判断失误的时候，却为时已晚，火车门已经关上就要启动了。当时天刚蒙蒙亮，在火车站边上有一家炸油条的小摊，我们走过去问路，老板热心地告诉我们，车站外就有 21 路电车，坐 1 块钱的电车就可以直接到青岛市区。

到了青岛市里，我们决定先找到他弟弟，然后再想其他的事儿。我们不

舍得打出租车，只好一路走一路打听。走累了我就背着我那位弟兄走，走走停停，从凌晨一直走到中午近十二点，总算踏进了青岛商校的大门，看到校园里走来走去的同学们端着饭菜，我们口水都快流出来了。他弟弟看到两个乞丐模样的人走进去找他，足足愣了好久，这才带我们到食堂。我们狼吞虎咽吃过饭，倒下便睡，一觉睡到了第二天上午。第二天，我们又恢复了活力，吃过早饭我们去中山公园转了转，又去了海边，在海边我像在自己老家那样砸了一块生牡蛎吃。这一吃注定了后来我的身体终于倒下。

第二天我们终于坐上了去即墨的汽车，由于司机不熟悉路况，一直折腾到下午将近三点的时候才到即墨车站。当我们赶到小商品批发城的时候，已经开始有人收摊了，可我们没办法，肯定不能在即墨住一晚上的，因为我们住不起旅馆。我们匆匆批了几套衣服，然后就踏上了回程，我们坐公共汽车直奔蓝村火车站，希望在那里能扒上火车。

到了蓝村已经是晚上了，天下起了雨，而我们只穿了一件衬衣，冷得够呛。实在挺不过，我们就奢侈了一次，去饭店花了 12 块钱买了两个菜，四个热馒头，吃完了又在店里磨蹭到人家打烊。将近十点钟的时候，我们摸进了火车站，火车已经停在那儿，要命的是，站台上人特少，根本无法混上火车。第二天就要开学了，我们必须在当天晚上上车才能按时赶回学校。我急得像热锅上的蚂蚁似的，沿着火车跑步前进转了一圈，终于发现一个车窗开得挺大。我同学腿不灵便，我赶紧扶着他凑过去，准备从车窗爬进去。但当我努力把他顶进车窗的时候，里面一个家伙却呼地把我同学硬生生推了出来，我和我同学都摔倒在地，触痛了他那条伤腿，我认识他几年来从没见他落泪，但这一次却看到了他的泪水和着汗水雨水淌满了脸。我又气又急，指着车窗就骂，那些家伙在车窗里也指着我回骂，让我“滚上去”。我气极了，随手抓起地上一块砖头，呼地一下子就扔了过去。火车玻璃“哗拉”碎落一地，我又抓起一块砖头冲向了车窗，那些人呼拉一下子全作鸟兽散，没有一个人敢再享受砖头的滋味。车站上卖小百货的那位好心的大嫂提醒我：“还不快

走，一会儿列车员要过来啦”。我这才意识到事态严重，于是我背起同学一路颠簸地逃出了车站。

跑到车站外，我已紧张得没有一点劲儿了，我的腿像灌了铅一样沉，我的眼前开始发花，嘴唇发白脱皮，肚子阵阵绞痛。我意识到自己吃坏肚子了，但我不敢停不敢倒下，我必须坚持住！我扶着同学在一个公共汽车站的站牌下席地而坐，我们的手紧紧握在一起，在那个风雨交加的夜晚我们就这样无助地坐着。

到了凌晨一点多的时候，我已经快站不起来了，汹涌而来的疾病已将我击打得溃不成军。这时来了一个学生模样的男孩，他父亲在后面送他，我主动跟他们搭讪，并老老实实把自己的来历和经历说了出来，并请他们帮忙。在看过我们的学生证后，那男孩的父亲终于相信了我们。最后我咬牙支撑着，用那男生的车票买了两张站台票，然后我和我同学就帮那个男孩提着行李送他上车，我们总算在凌晨两点按计划坐上了回潍坊的车。

回到学校，我终于坚持不住，当时就晕了过去。醒来的时候就开始呕吐，同学们都要送我去医院，但我惨惨地笑笑告诉他们没什么事儿。我的肚子还是不停地绞痛，实在疼不过，就在走廊里打起倒立，更多的时候是翻滚。同学们都吓坏了，不由我再挣扎，用车子送我去了医院，医生说我得了急性痢疾，很严重，但我仅仅要了几片痢特灵打了一针青链霉素就回了学校。我在床上躺了三天，三天时间我没吃一点饭，只靠水维持。当我病愈下楼，看到万物青青，看到艳阳高照，真的有一种重生的感觉。

就这样，我结束了在中专期间的经商过程。虽然这段经商并没有带给我多少财富，但却帮助我走出了经济上最困难的时期，因此我永远都会珍藏这段难以忘怀的经历。

（口述人 / 李永强，男，21 岁，中专生，山东泰安人。采访时间：2001 年 11 月。）

第三章　农村生活

Chapter 3

作为一个有着五千年农耕历史的国家，尽管我们正在努力走出农业社会的藩篱，但是 18 亿亩的耕地面积、2.4 亿的农户，让我们不得不用审慎的目光来关注农村、农业和农民这“三农”问题。

2000 年，湖北省监利县棋盘乡党委书记李昌平给中央写信，提出“农民真苦，农村真穷，农业真危险”，再度引起了全社会对三农问题的广泛关注。从 2001 年起，中央连续推出一系列有关三农问题的政策决定，着力改善农村面貌和农民的生存状况。2006 年的中央 1 号文件，更是对建设社会主义新农村作出了全面的部署，目标十分明确：农业增长、农民增收、农村稳定。

现在大家更关心的是，中央作出了部署，在基层的落实情况又怎样呢？社会主义新农村到底怎么建设？如今的农村农民生存状况究竟如何？

归根到底，还是农民的生存状况。本章的主人公们，就用他们自身的真实故事，为我们讲述了农村生产和农民生活的现状。

虽然这些故事涉及的深度和广度还非常有限，但多少能够反映出基层农村的一些真实情况，至少是江浙发达地区的农村情况。

令人欣喜的是，从调查情况看，因为有一批新农村建设的带头人，中央的新农村建设战略部署已经开始在基层生根开花。

一碗水端平不容易



我是土生土长的三墩人，从出生到现在，一直都没有离开过三墩这块土地。中学毕业之后，我在双桥中学当代课教师，从1982年9月到1984年11月，整整教了两年多的书。后来三墩区面向社会公开招干，我考上了，被分配在区公所的工业办公室，担任安全生产管理员。

我这个人，是个闲不住的性格，其实是不太适合在机关里工作的。在工业办公室工作了几年，接触了一些大大小小的企业家，看到他们风风火火干事业的情景后，又是钦佩又是羡慕，在办公室里就更坐不住了。于是我就开始向领导提要求，希望能把我调到企业去工作。

1995年，我28岁。这时候的三墩区公所已经撤销，改建成三墩镇了。有一天，镇领导突然找我谈话，说：“大伟啊，你不是一直都想到企业里去工作吗？现在给你一个机会，到余杭第九建筑工程公司担任经理，有没有信心干好啊？”听了这个消息，我当时的心情可以说是既兴奋又忐忑。多年的期盼终于实现，可以到企业去大干一场了，我当然是兴奋不已的。但是，作为工业办公室的安全生产管理员，我对余杭第九建筑工程公司的情况也是一清二楚的。这家企业底子薄、资质差，经营状况一直不好，派我去当经理，说白了就是让我去把那副烂摊子挑起来。

不过，我并不担心，对于搞好这家企业，我还是蛮胸有成竹的。1995年正值三墩镇的“温州村”开发建设，大批温州商人涌到新建的华东陶瓷品市场搞经营，也带来了千载难逢的机遇。当然，对于建设单位来说，风险也是有的，因为那时候的建房资金全部要由建设单位垫资的，大家心里都挺慌的，不敢轻易去接这样的工程。我那个时候年轻气盛，特别敢冲敢杀，看到有这么好的机会，哪里肯轻易放过？在大家还犹豫不定的时候，我就果断地向信用社贷款，把“温州村”的建设工程给揽下来了。

这对我的建筑公司来说，是至关重要的一步。迈出这成功的第一步后，公司不仅一举走出困境，而且开始逐年稳步发展，企业产值从最初的几百万，到2000万、3000万，迅速递增，到1997年，公司的建筑资质已成功地升到了三级。

2001年，三墩镇已经从余杭划到了杭州西湖区，当时西湖区的建筑行业还没有一级资质的企业。区政府对我们建筑行业的发展是高度重视的，牵头把我们区里的袁浦、周浦、三墩三家重点建筑企业组织起来，实行强强联合，组建了浙江三丰建设有限公司，我是其中最大的股东，占30%的股份。这次资产重组，对我来说又是一次事业上的大飞跃，当年我们就取得了国家一级总承包资质，年总产值达8个亿，创税2000万元，成为3A级的信用企业和西湖区的纳税大户。



平心而论，我的事业能够不断发展壮大，真的是离不开政府的关心扶持，离不开家乡父老乡亲们的支持。所以对于家乡的建设、对于乡邻们的困难，我没有理由不关心、不尽力。每逢过年过节，不管公司里的事务有多繁忙，我肯定都要抽出时间回到村里，去看望那几位孤寡老人。记得小时候，他们

都曾经是那么爱护我们这些小辈，现在他们老了，身边又没有亲人，我能像晚辈一样跟他们嘘嘘寒问问暖，给他们送点礼品，道一声节日的祝福，多少也能给他们一些安慰吧？这实在是应该的。

听说镇政府要改建老年公寓，我可高兴了，马上报名参加了改建项目工程的竞标。对于财政投资的工程，明文规定必须经过招投标的，我自然要遵守这个规矩。但是，在那次的竞标中，我有意报出了一个接近成本的价格，尽管整个工程获利甚微，尽管一起参与竞标的同行事后都怨我不该把价格压得这么低，但我心里却是非常高兴的。你想想，我们的公司有今天，还不都是靠了政府和群众的支持？只要是家乡建设和群众需要，就是没有报酬我们都愿意，也照样要做好的。

老年公寓建好后，我的心里总还觉得有些过意不去。虽然这个工程获利很少很少，但按照我的本意，应该是一点都不能赚钱的。想想老年公寓建起来后，里面肯定得添置不少物品吧？所以我又特意跑去向他们捐了 8000 元钱，当然是我自己掏腰包的，公司的钱怎么能随便开支？我们的财务制度很严格的。

我有自己的企业，平时只要节省点，省个几千块钱下来是很容易的，可这几千块钱要是给那些遇到困难的家庭，就能帮他们解决大问题了。所以，我始终抱着这样的一个想法：对于乡邻生活上的困难疾苦，能帮的我尽量都要去帮的。

还有一位姓王的村民，有一对活泼可爱的双胞胎儿子，本来应该是个十分幸福的家庭。可孩子小的时候因为一场病延误了治疗时间，留下了严重的后遗症，失去了正常的语言和行动能力，老王的家庭因此背上了沉重的经济包袱和精神负担。这样的困难家庭，我有这个能力，你说我能不去帮帮他们吗？孩子治病需要钱，我就给老王送去。孩子长大了，到了该上学年龄，老王无奈地说：“不上了，随他们去算了。”我一听就着急了，这怎么行啊？孩子越是有缺陷，就越不能再失去学习的机会了！我赶紧联系了附近一所小

学的校长，跟他商量：“你一定要帮忙照顾照顾这两个孩子，钱我会解决的。”学校也是很好的，不仅收下了这对双胞胎，还跟我一道，共同承担了孩子们的全部学习费用。



2002 年，为了加快农村经济社会的发展，三墩镇开始实施“领头雁”工程，并对辖区内的行政村进行适度的合并。这时，镇党委的主要领导突然把我找去谈话，希望我出任合并后的华联村党支部书记。说心里话，当时我是不太想去的。原因嘛，有很多的，主要是两个：一是当时正值建筑业市场竞争最激烈、建筑企业规范调整的关键时期，稍有疏忽企业的发展就会受到影响，那损失的可不仅仅是我个人，还有我们全公司几百上千号员工的切身利益啊。第二个原因是心里没底。合并后的华联村有两千多村民，是个规模不小的村，而我之前一点农村工作的实际经验都没有，工作起来难度一定会很大。我这个人就这脾气，轻易不会去做没把握的事，但如果真的要做一件事了，做不好我是不肯的。

镇党委领导得知我的顾虑，给我打气：“现在华联村正值关键时期，我们派你去，并不要求村里的经济有多快的发展，稳定才是主要的任务。我们相信你的能力，应该是可以达到‘双赢’结果的。”看到领导信任的目光，再想想家乡与其他城郊村社发展之间的巨大差距，我终于坐不住了。干吧，只要我尽心去做，总能做好的。

前面说了，我们华联村是由三个村合并而成的，所以，搞好村里的稳定工作是头等大事。怎么维持稳定？我的做法是充分发挥原有村干部的作用，将心换心，尊重他们。这是非常重要的，我初来乍到，工作自然是要靠大家支持的，特别是原先的那班村干部，在村民中都还是有一定号召力的，你尊

重他们，把他们当成自己人一样对待，大家才能和谐相处，劲往一处使。

要赢得大家的信任，还有一点也是非常重要的，那就是办事要公道。农村工作，最忌讳的就是亲亲疏疏、拉帮结派、办事不公、丧失民心。你不要以为村干部可以一手遮天，现在的村务都是公开的，你处理事情不公平，老百姓迟早是要晓得的。

怎么坚持办事公道？我的办法就是把村里所有的事情都用制度的形式规范下来，这样就可以避免村干部之间产生矛盾和扯皮。从 2002 年我到华联村起，每年都要健全几项工作制度，逐年积累，到如今已经有 40 多项制度了，从“两委”议事规则到党员活动制度，从村民自治章程到卫生保洁制度，内容非常全面，可以说是初步形成了民主议事、民主管理、民主决策、民主监督的制度体系。

凡事有了规矩就好办了。如今我们村里的开支都是要村长和村委两人签字才能作数的，如果是牵涉到组里的开支，还要村民组长签字。平时有什么事情涉及全体村民的利益，都要讲究顺序，以门牌号码来排序，很公平的，村民们都不会有意见，现在大家都已经形成习惯了。

坚持公道正派，比较难的是要处理好自己亲戚的关系。怎么办？那就只有自己先掌握好政策，弄懂弄通政策，然后用政策规定去说服亲戚了。作为村支部书记，平时还应该多到村民家里串串门，情况了解清楚了，心里就不会发虚，说话做事就能放开胆子了。

四

虽然来华联村之前，镇领导并没有在村经济发展方面对我提什么目标要求。但是作为一名村支书，能不考虑这个问题吗？尤其是像我这样自己还有企业的，如果不能带领群众走上致富的道路，我这个支部书记的脸往哪儿搁啊！

我们华联村面积大、人口多，但是处在西湖区的最西北，地理环境比较偏僻，相对要闭塞很多。过去我们这里一直是以单一的水稻种植为主的，农业效益不高，村民生活水平较低，集体经济更是薄弱。对村里的情况做了一段时间的调研后，我提出了“两条腿走路”的发展思路。

这第一条腿，迈的是农业生产结构调整的路子。刚去华联村担任村支部书记的时候，三墩镇正在实施万亩低产田改造，镇领导动员我把村里的230亩低产田承包下来，给周边的农民起个带头作用。可那些农田有不少是由原先的道路改造而来的，根本不适合种粮食。怎么办呢？通过市场调查和信息筛选，我选中了花卉苗木。种了一段时间，效益果然不错，我就想让周边的村民一道来搞。为了消除村民的顾虑，带动大家一起进行农业生产结构的调整，尽管我对花卉行业是个外行，但还是拿出了200万元，建立了杭州三丰市政园林工程有限公司。依托这个平台，我请来了省农科院的专家，定期为周边农户开展技术培训。通过我的公司带动，不仅华联村有一半以上的土地先后调整为花卉苗木，而且整个山桥片的花卉苗木都发展起来了，如今这已成了西湖区的特色产业呢。

农民要致富，就要从牵绊了千百年的土地上解放出来，所以这第二条腿，我们迈的是办企业的路子。

华联村原有一家私人办的服装厂，虽然税收的贡献比较有限，但我发现服装厂是劳动密集型企业，对解决村民的就业，提高村民的收入是很有帮助的。于是，村里就大力扶持服装厂的发展，以服装厂带动村民致富。如今，我们村里有500多村民就近在本村的服装厂就业，其中绝大多数是妇女。村民们每年从服装厂和园林公司取得的报酬超过了500万元，人均增加收入2000多元，全村有80%以上的家庭都直接得到了实惠。村集体的可用资金也从2002年的不足6万元，增加到了2006年的40万元。

华联村在合并之前有几家集体企业，但是由于种种原因，基本都没有办出“两证”，有地用不上，企业也无法正常运转。我上任之后，开始跑部门，

为村里所有符合条件的企业补办了用地手续，争取到了21亩的集体土地建设用地指标。用地指标到手后，我又开始盘算如何把村里现有利用率不高的资源有效利用起来。我们村里原先有个养猪场，当时承包出去的年租金只有2000元，合约期却长达十多年，猪场效益低下，资源浪费严重。而且还污染环境。我就天天跑去跟猪场老板交涉，最后终于做通了他的思想工作，解除了原先的承包合同。有了猪场腾出来的场地，加上21亩的用地指标，我们很快就争取到了2000平方米的标准厂房建设项目。

2005年，我们又实施了村企合作的华联印务公司厂房改造项目，增加了标准厂房面积2500平方米。如今，总面积达8000平方米的标准厂房已正在进行内外装修，不久就可以对外招商了。可以预见，我们华联村今后的发展前景是相当喜人的。

五

2006年，中央发出第一号文件，动员建设社会主义新农村，这个号召太及时、太有必要了。我们国家改革开放这么多年，经济社会都取得了很大的发展，农村的发展当然也应该跟上形势。

社会主义新农村，那是个内涵非常丰富的概念，方方面面，中央文件里都已经说得清清楚楚了。对于我们华联村来说，经济要发展，村民要富裕，改善村里的基础设施，提高村民的居住环境质量同样也很要紧。环境优美、道路整洁，是建设社会主义新农村的必要条件嘛！

所以早在2004年初，我就在村两委会上提出了制定华联村新一轮村庄发展规划、积极争取上级项目建设支持、大力改善村庄基础设施条件的设想，得到了大家的一致赞同。经过多方努力，最后我们争取到了西湖区的“百村整治”工程项目，对坑洼不平的村主干道、杂乱无章的村容卫生环境以及露

天茅厕进行了比较彻底的改造，农户改厕率达到了100%，村容村貌因此焕然一新。

2005年，我们又争取到杭州市“百村示范、千村整治”工程，进一步完善了村、组的大小道路、桥梁、路灯和垃圾收集中转站等，并且在全村推行了生活垃圾无害化处理。还完成了“二次改水”工程，全村530户两千多农民全部都喝上了清洁卫生的城市自来水。

2006年，华联村被列入“杭州市全面小康建设示范村”创建村，在组织建设、经济发展、乡风文明、基础设施、生态环境等各个方面都得到了全面的提高。

村里建设得越来越好，我这个村支书高兴啊，脸上也光彩啊。当然，村容村貌能有这么大的改观，最主要的，还是得感谢上级对我们新农村建设的重视。近年来，我们在改善环境设施方面一共投资了500多万元，新建村道4150米、道路硬化4380米，修建桥梁4座，安装路灯45盏、新建公厕和垃圾中转站各2座，改造三格式厕所600余只。这些设施的建设，离不开上级的扶持啊。

对了，去年我们村里还建起了一座村民们引以为傲的中心公园呢，这座公园配置了标准的露天灯光篮球场、器材齐全的健身苑，还有实木舞台、游步道和四季常绿的花草树木，设备够全的吧？一开始大家还打算在公园里建个老年棋牌室的，可这事儿被我否决了。我这样做不是没有道理的。因为在一些村民中有个不好的习惯，喜欢搓麻将，如果克制不住的话，很可能就会演变成赌博。我是担心在公园里建了这个棋牌室，到时候老年人倒是没怎么活动到，反而变成少数村民的赌博场所，那样的话影响多不好啊！我宁可在村办公楼旁边重新搞个正儿八经的老年活动室，你说我的安排有没有道理？

现在，我们的中心公园已经成了村民开展休闲娱乐和体育活动的健康场所了，天气好的时候，公园里人气可旺了，你要是有兴趣的话，欢迎来走走、看看啊。

（口述人/黄大伟，男，40岁，村支部书记，浙江杭州人。采访时间：2007年3月。）

藏了两年的农药终没喝下



说起来，我已经是“五代元老”级的村干部了。1976年，从部队复员回乡，不久便成了一名村干部。1980年，我担任村调解主任，从此便与人民调解工作结下了不解之缘。

因为经过了部队的锻炼，我搞人民调解工作感觉蛮得心应手的。平时只要注意分析民间纠纷的规律性，拟定预防的措施，调解工作就能从被动走向主动。民间纠纷有季节性特点，根据这一特点我制订了四季的预防重点：春季预防重点，主要是对有些家庭成员为工作去向、多赚钱、少赚钱而产生的纠纷。尤其是年过春来，一些困难户为手中钱少而感到苦闷，家庭成员间易发生口角。夏收夏种时节，对农民而言是一次实实在在的硬仗，为争水争电而发生的纠纷就成为了预防重点，这就需要根据可能出现的情况，提早制订全村的供电、供水措施，摸清预防对象，做好防范工作。秋季的预防重点主要是土地建房纠纷。建房对农民来说是件大事，每到这时候就要特别密切地注意农户的建房申请，按审批面积，及时调整好土地。冬季的重点预防对象是赌博引起的家庭纠纷。在这个季节，要加强宣传教育力度，同时做好排查摸底工作，对一部分染上赌博恶习的人上门进行宣传教育。

除了四季预防，还要注意家庭纠纷的预防工作。俗话说“家家有本难念的经”。预防家庭纠纷是一项十分困难的工作，在预防这些纠纷的过程中，

我借鉴了中医原理，对预防对象采取“望、闻、收、析”的方法。“望”就是看脸色，看行为，看预防对象家庭成员异常的动态；“闻”就是广泛听取周围村民对预防对象行为表现的反映；“收”就是多方收集有关线索；“析”就是通过各种渠道汇总情况，进行综合分析，从而确定预防措施。

我们村有一位 77 岁的老太太陈某，平时由两个成家的儿子轮流赡养，但老太太年事已高，头脑糊涂，经常张家长、李家短，惹得邻里、亲戚摩擦不断发生，两个媳妇非常恼火，流露出拒绝赡养的念头。我通过“望、闻、收、析”及时掌握了情况后，首先召集两个儿子、媳妇，教育他们赡养老人是子女应尽的义务，然后又利用每次分送法制报的时间，不断去劝说告诫老太太不要说别人的闲话。一年里就整整找了她 50 余次，终于改变了老人说闲话的坏习惯，赡养纠纷因此也没有发生。



人民调解工作是维护社会稳定的第一道防线，也是我国传统美德的体现。但是调解工作看起来容易，做起来却十分困难。要真正做好调解工作，必须做到真心、诚心、用心，这样才能在调解纠纷中站得稳、立得正、说得响、调处得好。

有一次，一户村民因分家而发生纠纷，我得知情况后立即前去调解。但是，由于双方当事人没有良好的诚意，从晚上七点钟一直调处到第二天的凌晨四点钟，双方仍未达成协议。其中一方当事人有些气馁地说：“老俞，我们家里的事，看来你是没办法做娘舅了，我看你还是算了吧！”可我就是不罢休，当天傍晚晚饭一吃过，我又上门去了。看到我如此诚心诚意地帮他们，矛盾双方都禁不住感动了，他们终于端正了心态，开始配合我。经过认真的协商，最后都接受了我提出的调处方案。当双方在调解协议书上签下字的时

候，我才长长地舒出了一口气，这时的时间，已到了凌晨一点多了。

1997 年，村里有一位老人过世，他在病重期间对家人说：“要不是新年一次次地给我做工作，我早就离开人世了。在我床头的栏杆上和碗橱里有两样东西，你们拿来处理掉吧！”他的孩子们赶紧跑进老人的房间去，发现床头栏杆上挂着一瓶剧毒的甲胺磷，而碗橱里，则放着一瓶呋喃丹农药。这事说起来还是有由头的，1995 年春节，老人因赡养问题和儿媳闹了矛盾，他一时想不开，便偷偷地买了两瓶农药藏在身边，随时准备结束生命。后来我前后十余次上门做老人的工作，并帮助他与晚辈们协商签署了赡养协议，这才把压在老人心头的一块石头给搬掉了。老人临死前说：“多亏了新年啊，这两件东西才留到了今天，不然我这把老骨头两年前就去了！”

我们村里有一户尚未分户的妯娌因住房问题闹矛盾，妯娌间的吵骂逐步升级，引发了兄弟之间长期积累的怨气，结果两兄弟由对骂到拔拳相向，事态不断升级。得到村民的报告后，我立即放下手头的事情，火速赶到现场。这个时候，两兄弟都已经被对方不同程度地打伤，形势十分紧张。

“你们都给我住手！”我一声喝，两兄弟都情不自禁地停下了斗殴。看到我出现，两兄弟的头脑这才有点清醒过来，他们知道这回事情可是闹大了，但是年轻气盛，加上面子上又拉不下来，两人还是紧紧地扭住对方不放。我果断地走上前去，一把拉开两兄弟，将自己的身体挡在两人中间。一看这架势，两兄弟都不好再动手了，事态就此得到了控制。

“都是一个娘生的亲弟兄，有什么事不好商量着解决，非得这样动手动脚弄得血淋淋的？”我一边劝说着，一边吩咐站在一旁围观的村民：“快，马上把他们送到就近的医院去包扎治疗！”

伤者很快就被送走了，围观的群众也渐渐散去。我留下来继续做双方的思想工作，直到他们都心平气和地表示，今后一定相互体谅，不再恶言相交、拳脚相向了，才放心地走出这户村民的家。

谁知道，刚刚平息下去的风波，第二天又起了新的波澜。原来，发生矛

盾的妯娌中，有一方是从湖南嫁过来的，那天经过我的劝解后，本来她的情绪已经基本平静。可到了晚上，这位在冲突中受了伤的湖南媳妇躺在医院的病床上，又开始胡思乱想起来，想想自己背井离乡嫁到了这里，还要挨打受气，真是满腹的委屈无处发泄。想到后来，她索性装疯卖傻地绝起了食。不明就里的医护人员看到她疯疯癫癫的样子，干脆把她送到了精神病医院。“简直是胡闹！”我闻讯后，心急如焚地赶往精神病院。

精神病院里，医生们已经制定了初步的治疗方案，正准备给这位新“病人”用药呢。我及时赶到，坚决制止了医院的治疗方案。我对医生说：“我可以负责地告诉你们，她没有精神病，她这只是因为家庭纠纷一时想不开而引起的思想病！所以，根本用不着给她用药。”医生将信将疑地看了看我，终于离开了。

那天，我在精神病院里陪着这位湖南媳妇，苦口婆心地整整劝说了几个小时，她终于被我说得掉下了眼泪。看到她动心了，我趁热打铁，赶紧找来几位平时与她关系比较好的村民，从多方面继续做她的思想工作。最后，这位湖南媳妇终于打消了糊涂的念头。

矛盾似乎已经圆满解决了，但我的心里却还始终搁着一块石头，因为有了过节的兄弟两家同住一个屋檐下，难免会产生磕磕碰碰。为了不留后患，我千方百计联系，为他们以很低的价格购买了一处 100 平方米的住房，让两兄弟分了户，才从根本上消除了兄弟两家之间的矛盾。

如果仅仅将一次纠纷平息下去，这并不算是成功的调解。只有深入分析矛盾产生的原因，彻底解决问题，才能杜绝类似纠纷的再度发生，这就需要我们人民调解员多用心、多动脑，把调解工作做深、做细、做透。

三

正当我干劲十足地在调解工作领域施展拳脚的时候，病魔却在不知不觉

中悄悄地降临了。

那天，我在一个闹家庭矛盾的村民家里做思想工作，等把这家人的情绪慢慢抚平了，天色已经很黑，我赶紧往家里赶，走到半路，突然感觉浑身乏力，嗓子更是火辣辣地难受。回到家后，喝了两杯水，感觉喉咙舒服了一点，我也就没往心里去。可是那以后，咽喉干痛症状却越来越频繁，身体也感觉越来越虚弱。后来，在家人的反复催促下，我抽了点时间去附近的医院做了个检查。

检查结果出来了，我竟患了鼻咽癌！家人心急火燎地把我送进了医院，可我哪里静得下心来？鼻咽癌有啥了不起的？我照样能走能跑，村里还有很多事情等着我呢。

妻子却着急了，她红着眼睛说，医生已经说了，如果不及时医治，癌细胞是会转移的，到那个时候就来不及了！同住一间病房的病友们也劝我："老俞啊，你就安心治病吧，早一点把病治好了，不是还可以继续搞你的调解工作吗？"这话有理，我这才安下心来接受治疗。

为了杀死癌细胞，医生给我放射治疗，结果我的身体更加虚弱了，唾液分泌非常困难，口干少津，几句话说下来若不喝水，话就说不出口，调解工作做起来就困难多了。

那天，我正躺在家里的竹榻上休息，一个村民找上门来了。问明情况后，我马上叫人通知当事人，到我家里来接受调解。我躺在竹榻上，由于咽喉尚未痊愈，发声相当困难，每说一句话都得费很大的劲。看到我喝一口水，才能轻声地讲上一句话，被调解的村民终于被打动了，他内疚地说："老俞，您病得这么厉害，我们不但没有安慰你，反而还来找你的麻烦，实在太对不起您了！我们一定听您的话，不闹矛盾了。"

还有一次，村里爆发了一起宅基地纠纷，因为土地征用费的问题，一家农户的媳妇与公婆发生了激烈的争吵。我得到报告后立即赶到现场进行调解，可是矛盾双方的情绪相当激动，喉咙都梆梆响，根本听不进劝架人的声音。

现场只听到他们吵架的声音，却听不到我的声音，这怎么行？当时的情

形，我如果再像平常那样轻声细语地说话，是很难控制住场面的。于是我憋足力气提高了声音喊道：“你们都别吵了，先听我说！”

我的声音一下子把大家都给镇住了，刚才还吵得起劲的婆媳俩都呆呆地望着我，似乎都有点不敢相信自己的眼睛。哈哈，他们肯定在想：老俞的喉咙今天怎么变得这么响了？

可是这么一喊，我突然觉得喉咙像被什么东西卡住了一样，再也发不出声音来。老毛病又犯了！可我来的时候走得急，忘了带上茶杯，现场又没有开水可以润喉，我赶紧拧开了一旁的自来水龙头，猛喝了几口生水，这才又恢复了说话的能力。

那次的调解，由于当事人之一年老听力不好，我只能一直大声地说话。可是话说得越响，喉咙就干得越厉害，于是我就说几句话，喝一口自来水。几个小时下来，靠着自来水边喝边调解，终于现场解决了纠纷。回到家后，我感觉浑身无力，头晕眼花，全身就跟散了架似的，一点劲都没有了。但是心里却十分开心，因为通过我的努力又换来了一家人的安宁。

四

1998 年，我被镇党委任命为良户村党支部书记。当时，因为身患鼻咽癌，我的身体状况已经大不如前，一边要把好全村的方向，一边又要上门做村民纠纷的调解工作，实在是太累了。村民们都劝我：“俞书记啊，当调解员实在太累了，你身体不好，身上又压着支部书记的担子，我看你还是把调解员的工作给辞了，一心一意地当你的书记吧！”的确，在大伙儿看来，调解员的工作又苦又累，弄得不好还吃力不讨好，而党支部书记却是村里的“一把手”、实权派，既然都已经当上支部书记了，还兼着那个吃苦受累的调解员工作干啥？

面对村民们的关心和劝解，我冷静地思考了一段时间：是啊，身体不饶人啊！

这样既当着村支部书记，又兼着村调委会主任的工作，的确有点力不从心，如果累坏了身体那还是个人的小事，可如果耽误了村里的工作，那可就不是小事啦！

在刚刚当上村党支部书记后的一个月，我便作出了一个决定：辞去支部书记的职务，一门心思继续从事人民调解工作！对此，许多人都表示不解，可我的态度却很坚决，因为我实在太热爱调解工作了，我已经为此付出了我的全部身心，我不能半途而废。如果换了别人，可能都会选择当支部书记，可对于我俞新年来说，支部书记可以不当，调解工作却决不能放弃！再说了，腾出支部书记的位置，也好让更加能干的后生们早点上嘛！

现在中央都在提倡要建设社会主义新农村，啥叫新农村？我想，除了生活要富裕、环境要优美，大家安居乐业、和睦幸福是更重要的。自 1980 年担任村调解主任以来，我一共调解纠纷 200 余起，调解成功率 100%，没有一起纠纷上交镇里，全村也没有发生一起民转刑案件和非正常死亡事件。说起这些，老实说我是很有点自豪感的。所以每当有人问我：“老俞啊，想当初你放着好端端的村支书不当，却偏偏选择当这个又累又烦的村调解主任的工作，你不后悔吗？”说真心话，我一点都不后悔。村民调解主任，是个责任很重的角色，通过我的努力，能够给全村群众带来安宁的生活环境，是一件多么有意义的工作啊，我想我肯定会一直干下去的。

（口述人 / 俞新年，男，54 岁，村调解主任，浙江杭州人。采访时间：2004 年 4 月。）

我要把西溪的名气搞大

一

西溪湿地你有没有去过？去过的话，对里面的地形肯定印象蛮深的吧？

对的，那里面塘连塘、坎连坎，就好像迷宫一样，地形特别复杂，外乡人走到里面出都出不来。听老人们讲，日本鬼子来的时候，走到西溪的芦苇荡边上，就不敢再进去了，怕进去之后迷路，小命保不牢。

不过西溪的地形再复杂，在我的心里面却是清清爽爽的，因为我已经研究西溪整整十年了，这里的每一口塘、每一道坎、每一座庵、每一个故事传说，都装在我的脑子里，这一点不夸张的。

我是蒋村深潭口村蒋家南兜一名土生土长的农民，听父辈们说，在西溪腹地深处的秋雪庵里，就有我们沈家的牌位，那时候他们每年都要去那里祭祖的。我父亲是以捕鱼为生的，我们蒋村到处是塘，绝大部分村民都有捕鱼的绝活，我们这里捕鱼的方式也蛮特别的，不是用渔网来抓，而是用线钓钓的。我父亲还算能干的，除了放线钓捕鱼，他还能给别人看病，所以我们虽然有八个兄弟姐妹，日子过得还算是可以的。不过我读书的时候正好碰到文革，结果断断续续地，直到 15 岁才读完小学，之后就开始参加劳动生产了。所以我的文化程度蛮低的。

我当过村治保主任、机耕队队长，到 1983 年，我自己买了一辆拖拉机搞起了运输。农忙的时候，我开着拖拉机去种田，农闲季节，就进城用拖拉机给几所学校拉砖头。后来，我又跟别人合资搞家用电器，虽然没有成功，却因此结识了不少人，还引进了一家企业到我们蒋村来落户，我就在这家企业负责后勤总务工作。

我们企业的负责人倒是一个很有学问的人，因为受到他的影响，我逐渐也开始对一些历史文化的东西来兴趣了。1997 年，浙江省旅游文化研究会成立杭州西溪旅游文化研究组，我作为蒋村本地人，又对历史文化有兴趣，所以就成了组员。1997、1998 年，西溪文化研究组连续召开了两次西溪开发研讨会，就是这两次研讨会，激发了我对西溪历史和文化的浓厚兴趣。我好像是突然发觉，原来我们蒋村的历史这么有意思啊？于是我就产生了要系统研究一下西溪历史的想法。

为了收集有关西溪的资料，我几乎跑遍了杭州的所有书店。有一次，我骑着自行车从南山路一直寻到鼓楼，都没有找到书店。我不死心，又从鼓楼向北，一路继续寻到德胜，总算被我发现了一家书店，里面有跟西溪历史相关的书籍。

那是一套《武林掌故》，有整整 6 函 240 本，我翻开目录一查，里面居然有 6 本是反映西溪历史的。当时我真是兴奋极了，赶紧翻到后面看价格，一看价格，心都冷起半截：要整整 6500 元呢，都相当于我好几个月的工资了。可是我实在太想要这几本书了，怎么办呢？我就跟书店老板商量，能不能就卖我这几本？书店老板是医大退休的一位教授，姓徐。他摇摇头说：“这套书要是拆散了，我就没用了，肯定卖不出去的。”

我不甘心，隔几天就去一趟，买不到翻翻也好的。这样一共跑了有 30 来趟吧，徐老板终于被感动了，他说：“老沈啊，我活了这么大年纪，像你这么执著的人我还真没见过！”结果，我以每本 200 元的价格先买了其中的 2 本。之后，等发工资了，我又去把另外几本也买了回来。其中有本《西湖百景》，里面有不少珍贵的西溪图片，现在这本书已经成孤本了。

有了这几本书，我开始专心致志地研究起来。书里面有很多古文，还有不少繁体字，究竟是啥意思我搞不懂。怎么办？查字典呗！有段时间，我专跑图书市场，什么康熙字典、古文字典，凡是我觉得有用场的字典，都买了回来。连我老婆也觉得奇怪，以前从来不读书的老公，怎么突然用功起来，好像半个灵魂儿都掉进书里去了？

二

把《武林掌故》中的那几本有关西溪的书反反复复看了几遍后，渐渐地我对西溪的情况越来越清楚了。书中描写的古西溪自然美景，特别是秋天芦

花满荡的情景，给我留下了很深的印象。当时我就在心里想：要是能够把那些自然景观都恢复起来，那就好了。

于是，从 1997 年开始，我动员了几个要好的村民，一道在湖边塘里种起了芦苇。起先只种了 6 分田，种子全部是从湖边的野生芦苇地里采集的。之后，每年扩种几亩，就这样越发越多，没几年工夫就发展到了 20 多亩。

种芦苇当然是蛮辛苦的，你想想看，要跑到芦苇丛里收种子，还要划着船到处播种子，日头晒、虫子咬，个中滋味自己晓得。但是看到芦苇一片片地长起来，开心啊。吃点苦倒是没啥的，关键是还得不到理解。有的村民说："老沈是不是吃得太空了？整天就想着种芦苇，芦苇种起来有啥用场？"有些村民要养鱼，宁可让塘空着，也不允许我们去种芦苇，我们前脚种上去，他后脚就拔掉了。

不理解我就做思想工作，我对他们说做法"我种芦苇凭的全是兴趣，没有其他任何目的。如果芦苇都长起来了，我们这里的景观肯定会变得很美，对大家都是好的。虽然芦苇是我种的，但今后要是开发起来，有赔偿全都是你们的，我一分钱都不要。"

后来乡党委和政府知道了，非常支持我的做法，有一次，乡领导专门组织了 50 多名机关人员，大张旗鼓地种了 5 亩多的芦苇，这对我是最最有力的声援和支持啊。

从 1998 年开始，政府对西溪逐渐重视起来了，来这里参观的人也慢慢多起来了，特别是到开春，很多市民都会跑到这里来踏青游玩。这时我就想自己动手做一个模型，好方便大家了解西溪。

我先用泡沫拼起来做模型的底，然后再用颜料涂色。这座秋雪庵，我是用香烟盒子做的；那些小房子，我是从花鸟市场买回来的。我还买来一些塑料青苗当芦苇的叶子，再用牙签把棉花插在泡沫上，就成了一片片雪白的芦花。最有意思的要数香樟树的模型了，我是用西兰花来做的，效果非常逼真。西兰花不经放，平时就随它去了，有人来参观，我就临时去买一棵来装上。

结果，3 元钱就解决问题了。

做了两个月，模型做好了，有整整两个平方大，西溪湿地里面的主要河塘和庵庙都做进去了。村民们见了，都觉得好玩，问我：“老沈啊，这东西怎么给你想出来的？”

当时的西溪水质蛮差的，芦苇荡里漂满了垃圾。我就动员村里的几位老党员、老队长，成立了一个“深潭口环保小组”，每天划船到芦苇荡里去捞垃圾，沈阿祥、蒋兴盛、蒋树来，这几位都是七八十岁的老同志了，风雨无阻整整坚持了三年，起先都是义务劳动的，后来乡里蛮关心，每年给每位老同志一千多点的补贴。他们为啥愿意做这样的事？你可以听听他们自己的话：“只要对今后开发有帮助，对老百姓生活好起来有好处，我们辛苦点也高兴的。”凭的全是觉悟啊，真是不简单的。

三

在组织村民保护西溪的同时，我还十分痴迷于收集有关西溪的典故和民间传说。平时只要一有空闲，我就喜欢扎到老人堆中去，跟他们一起吃吃茶，听他们讲各种各样的故事。我这个人，记性特别好，只要是跟西溪有关的故事，我听过一遍就记牢了，然后回家我就把故事整理成文字记录下来。后来出过一本书，叫《西溪的传说》，里面大部分故事都是我收集整理的。

有一次，《都市快报》的记者很偶然的到西溪来游玩，发现这里的景观具有独特的气质和魅力，就开始进行跟踪报道。2000 年元旦，《都市快报》用整个版面的篇幅报道了我们搞活动的情况，这么一来，关心西溪的人就多起来了，很多人还想来开发西溪。

外面有客人来，乡政府很重视的，不管是来参观还是想来投资，只要是他们觉得比较重要的，都让我去参与接待。有一点，我们的认识是非常一致

的，西溪开发必须以保护为前提，凡是搞房地产开发的，一律都推掉。

为了接待好客人，我自己动手将一只水泥船改造成了仿古船。这只船的图纸我是按照历史资料上记载的样子仿造的，船上的钢架电焊全部是我自己烧的。其实做这种活儿我并不内行，为了焊这条船，我的腰上生满了疮，现在都还有疤痕呢。可是，还有人说我："老沈真是十三点，靠这么弄弄，西溪开发得了的？"

又要说到乡政府的领导了，他们对我始终是很支持的，我建议专门弄个地方搞搞接待，乡里就想办法，帮我在水贸市场里弄了个房间。我把这个房间精心布置起来，把各级领导参观西溪的照片都张贴在墙上，搞得蛮有氛围的，这样，客人们来了就有个落脚点了。那条船我陆陆续续焊了六个月，终于做好了，之后乡里接待各方的来客，都喜欢用我这条船。

2002 年，在一时找不到有足够实力的开发者的情况下，我开始尝试着为恢复秋雪庵做点事情。秋雪庵是在 1958 年的时候，因为别处发生火灾，重建需要材料而被拆毁的，其遗址位于周家村三组，是这个村里最差的一块地，因此村里 41 户人家每户都有份。我首先一户一户地做大家的工作，最终以每年 500 元一亩的租金，把这块面积为 3 亩的土地租了下来，然后我按照西溪志上的记载，在遗址上搭建了三间茅草屋。一时间吸引了不少人来游玩，有一次，市长都来这里开了两小时的会议呢。

这年，杭州电视台国际部专门给我做了一个电视专题片，题目就叫《西溪的守护人》，这个片子在杭州电视台播放了之后，又被拿到美国的电视台播放了一段时间，算是给西溪湿地做了一回免费的广告。



随着西溪湿地影响的慢慢扩大，杭州市委、市政府也对湿地的保护给予

了高度的重视。2004 年，在市、区两级的共同努力下，西溪湿地的保护和开发终于得到了实质性的推进。政府对西溪这么重视，我开心哪，力所能及地为开发西溪做点事情的劲头，也越来越足了。

这次，西溪的代表性景点秋雪庵也得到了全面的重建，它的图纸还是我画的呢。为了把历史上的秋雪庵照式照样反映出来，我专门请了 82 岁的蒋苇莱大伯，带我到现场去踏看。当时的秋雪庵是怎么个样子的，哪里是围墙、哪里是庵堂、哪里有块碑、哪里有口井，蒋大伯一边指点，我一边在本子上记下来，然后再回家慢慢整理，把图纸给弄出来。听说有块石碑的墩子就在附近的河塘里沉着，我赶紧找来钢管和铁葫芦，费了好大的力气，把这块石疙瘩给捞了上来。这都是见证西溪历史的文物啊，当然得好好保护起来的。

西溪湿地要全面开发，我们这些土生土长的原住民肯定是要搬出去的。说老实话，是好像有点儿舍不得的，但是想想西溪的前景，多少开心啊，我们当然是应该大力配合的。再说了，为了把我们这些原先住在湿地里的农民安置好，政府还专门开发建设了西溪花园和蒋村花园，并且给了我们很好的安置政策。可以这么说，原先家庭条件越差的农民，在这次的搬迁过程中得到的实惠越大。我觉得，这相当于是一次科学化、现代化的土地改革政策。

凭良心说，西溪开发是个历史性的转变，而且肯定是越弄越好、越弄越有前途的，否则怎么叫开发？要是当初政府不重视，光靠我们几个农民自己小打小闹这样弄弄，倒是真的弄不出什么名堂来的。如今西溪湿地成了杭州的“第二西湖”了，我们蒋村人也感到光荣啊。

现在保护西溪、管理西溪已经有专门部门在搞了，再不需要我们像从前那样去种芦苇、捞垃圾了。不过，我的西溪情结是依然不变的，所以现在我更多地在搞一些与西溪文化有关的调查和收集工作。比如龙舟文化，是我们蒋村的一大特色，也是西溪文化的重要部分，去年我就专门组织了一帮人对龙舟文化进行考察，还根据考察来的资料自己动手做了三只龙舟的模型，全部是用香樟木雕刻的。

有一次去调查越剧首演地的时候，因为饿过了头，空腹吃了辣椒，胃病

发作起来，痛得站都站不起来，差点撩掉了性命。后来还好及时送到医院挂了盐水，才救了过来。其实我以前毛病蛮多的，糖尿病、胃病都蛮厉害的，医生说我这个人是太累了，可是我自己倒并没有觉得，我有一份理想，有一份自己喜欢的事业在做，开心啊，不觉得吃累的。

我老婆虽然说我："你弄来弄去，疯疯癫癫，钞票没见多起来。"但我晓得她其实是蛮支持我的，你想想看，当初我自己掏腰包去种芦苇、捞垃圾，还在家里做西溪的模型，这些如果她不支持我的话，怎么做得下去的？所以，从心底里我感激我老婆的。

去年我又担任了西溪文化研究会戏曲分会的常务副会长和武术分会的秘书长，感觉责任蛮重的。我这个人文化不高，做这些事情全凭兴趣，所以我现在还是想多搞点活动，因为每搞一次活动，西溪的影响总归是会扩大一点的吧？

（口述人 / 沈江涛，男，54，农民，浙江杭州人。采访时间：2007 年 1 月。）

每年为乡邻销掉千万苗木



20 世纪 70 年代中期，经常会有一些北方的企业到萧山来收购苗木，他们用的都是现金，而且收购的价格也相对较高，一些农民尝到了甜头之后，就纷纷开始在地里种植更多的苗木。种苗木比种粮食来钱！这个信息很快在萧山农民中转播开来。于是，我也跟其他农民一样，在自己的 2 分地里扦插了水杉和法国梧桐的小苗，每年种苗木的收入虽然只有几十元钱，但在当时也算是一笔不小的收入了。

1983 年，国家号召植树造林，萧山市政府动员农民培育小苗，于是，家家户户都开始嫁接龙柏，1985 年上半年，苗木价格达到了高峰，当年嫁接的小龙柏苗就能卖出每株 2.5 ~ 2.8 元的价格。其实那个时候萧山的苗木品种挺单一的，也就是龙柏、茶花、茶梅、五针松等几个品种，但就是这几个品种的苗木，却被卖疯了。五针松是按针束多少论价的，茶花、茶梅更是以叶片论价，每片叶子可以卖到五块十块的，经营苗木使萧山出了不少暴发户。

你别看我现在经营的苗木规模这么大，其实那个时候我并没有赶上趟。我这个人思维跟别人有点不一样的，当时苗木那么火爆，可我总觉得那是不正常的现象，里面有太多人为炒作的因素，好景不长的，所以除了原来的那 2 分苗地外，我并没有去赶热闹扩大苗木种植面积。当时萧山正在大规模地开发建设，我就看准行情搞了一些建筑材料方面的生意，多多少少也赚了点钱，在村民大伙心目中也算是个能人了。

事实证明，我的预感是有道理的。仅仅过了一年，国家开始进行宏观调控，曾经身价百倍的萧山苗木就首当其冲受到了冲击，迅速走向了低谷。到了 1986 年，苗木经营跌入了最低潮，大批龙柏、茶花积压在苗地里，苗农们一筹莫展，都蒙受了巨大的经济损失。很多沉不住气的苗农甚至把地里已经跌得一文不值的苗木拔起来当柴火烧，从而演绎出了闻名全国的“龙柏烧狗肉”的惨痛经历。

那时候我们宁围镇丰东村也有一个苗木场，是集体性质的，本来经营得就不怎么样，随着萧山苗木业的日渐低迷，丰东苗木场更是陷入了绝境。苗场面积虽有 20 多亩，但苗木品种单调，质量很差，仅有地柏、龙柏两个品种，90% 的苗木都积压在地里，根本找不到销路。整个苗场资金严重短缺，可以说是一贫如洗，十多名职工已有两年多没有领到工资了。

村干部看我办事比较稳重，也有些做生意的经验，就找上门来跟我说：“有为啊，我们村的苗木场日子很难过，这你是知道的，关键是没有懂经营

的人啊。怎么样，你能不能把这副担子挑起来？”

虽然我知道当时的丰东村苗木场是个烂摊子，但我这个人就是特别要强，喜欢干别人干不了的事。既然村干部都这么看得起我，让我来牵头振兴苗场，我当然不能做缩头乌龟了。

得知我要承包村里的苗场，家里人都很担心。不少村民也表示不可理解，有人甚至在背后说：“王有为这回是不是脑子出问题了，这苗场明摆着是个火坑，他也敢往里面跳？”大家的担忧和误解都是可以理解的，可我心里对自己是很有信心的。通过分析我认为，萧山苗木之所以会销路不好，并不是市场不需要，其实市场对苗木仍旧是有很大需求的，关键原因还是由于我们的苗木品种和规格都太单调，无法适应市场的需求，经营方式又不够灵活。所以我坚信，只要调整思路、找对方向，是完全可以扭转局势的。

二

我上任之后做的第一件事，就是砍掉了苗场里所有质量差的苗木，腾出苗地引进了一批市场需求的品种，如黄杨、女贞等。因为质量是苗场生存之本，只有生产适销对路、质量过硬的苗木品种，苗场才有可能起死回生，才有发展的希望。通过一段时间的逐步调整，苗场的生产结构变得合理起来了，在保留了部分优势柏类苗木的基础上，黄杨、杜鹃等市场销路比较好的苗木也开始成为丰东苗木场的拳头产品。

市场经济需要主动出击。有了好的产品，还需要勤吆喝、善推销，否则再好的东西也是“藏在深巷无人知”啊。该怎么推销自己的苗木呢？我想到了《中国花卉报》，这是我国唯一的一份花卉苗木行业的专业报纸，在苗农中很有影响的，从 1985 年该报创办起，我就一直订阅这份报纸。抱着试试看的心情，我花了不到一百元钱在报纸上刊登了一则小广告。嘿，想不到效

果还真挺好的，广告登报之后的一段时间里，我接到了很多客户要求购苗的电话，其中有很多电话是从外地打过来的。通过报纸的广告宣传，当年苗木场就获利一万多元，实现了从未有过的喜人业绩。从那以后，我每年都要在《中国花卉报》上刊登广告，至今都已 20 年了，从未间断过。

虽然苗场取得了可喜的效益，但要扭亏为盈，前账清欠，却不是一朝一夕的事。第一年的利润虽然有一万多，可职工要发工资，苗场需要养护费用，还是入不敷出啊，如何解决眼前的困难？我苦思冥想了很久，终于想出了一个“以场养场”的办法。当时萧山正大力推进工业基础设施建设，需要的沙石量很大，而我在承包丰东村苗木场之前搞过建材生意，这方面是有些实践经验的。于是在承包苗场的当年，我又在苗场门口办了一个沙石场，工人兼顾“两场”的工作，我就可以用沙石场的收益来养活苗木场了。沙石场开办第一年，就有了 2 万多元的收入，我用这笔钱补发了十多名职工两年多的工资。大家拿到工资后都十分开心，工作起来都很有激情了。用这个“以场养场”的办法，很快就使原本动荡不定的人心得到了稳定。

有沙石场这个坚强的后盾，我的苗木场开始渐渐地有了起色。1991 年，苗场内的大叶黄杨扦插苗销售额首次突破 20 万元，此时苗场终于真正走出了困境。之后的几年时间里，我开始不断扩大规模，增加品种，生意就像滚雪球一样越做越大。

这个沙石场一共经营了八年，成功地帮助苗场度过了最困难的时期。到 1995 年，苗场已经发展到 80 多亩的面积，每年都有不错的经济效益了。这时，我就把沙石场给停掉了，开始一门心思搞苗木生产和经营。

此后的十年时间里，我们丰东园艺场（即原来的苗木场）每年都有跳跃式的发展，苗木品种和基地面积成倍增长，经济效益更是连年翻番。目前，我们丰东园艺场已拥有三个分场，苗场总面积达到了 1200 多亩，生产苗木品种 400 多个，年销售额达 3000 多万元，成了萧山花木业的一家龙头企业。2002 年，我当选为萧山花卉协会会长，并当选为萧山区人大代表，成了萧

山苗农的代言人。

三

经常会有人问我：“萧山有这么多的花农，其中有很多出道都比你早，为什么偏偏你能做得这么大，这里面究竟有什么诀窍呢？”其实这诀窍啊，说来很简单，就是“信誉”两个字。不过，这两个字说说简单，真要做起来，是要付出代价的。

1999 年昆明世博会期间，昆明有一家绿化公司以每棵 2.5 元的价格向我们丰东园艺场定购了 3000 棵紫薇，并提前预付了 1000 元定金。可是到提货的时候，紫薇的收购价每棵已经涨到了 3.5 元，而我们园艺场的紫薇存量并不多，大部分还得向附近的苗农收购。客户倒是很通情达理的，得知情况后，他主动表示愿意将差价补上，并要求再增加 1000 棵。这么一来一去，就是 4000 元的差价呢，要说我一点不动心，那不是真的。但想来想去，做生意是要诚信为本的，既然人家早已下了订单，即使是亏本了我也得严格按订单价格销售的。最后，我把以每棵 3.5 元的价格从苗农那里收购来的紫薇，仍旧按每棵 2.5 元的定价（包括后来追加的 1000 棵）卖给了昆明的客户，为此，我不仅没赚到一分钱，还整整倒贴了 4000 元。不过，诚信换来的是客户长期的信任，这家昆明的公司如今已是我们丰东园艺场的长期回头客了。

做生意，人情味也是很要紧的，要是处处算计着得失，那就等于是钻到钱眼里去了。到过我们苗场的人都知道，苗场的办公楼有三层，其实我们办公根本用不了那么多房间的。三楼我是专门用来给客户免费借住的，人家从外地赶来向我们进货，那是对我们的信任和支持啊，我们苗场离市区远，客人跑来跑去不方便的，给他们安置个落脚的地方，也是应该的嘛。有一次，《中园花卉报》的记者来我这里采访，正巧碰到两个从北方来推销苗木的人，

也住在我这里，记者不解地问我，这样的客人你也要招待啊？我倒是觉得没什么不妥的，人家虽然不是向我们进货，而是来搞推销的，但他们大老远地来一趟也不容易的，就算是交个同行的朋友嘛，也不该冷落了人家。

当然，除此之外，还有其他很多成功的因素，比如说产品结构的调整，也是非常重要的。想当年，我就是通过调整产品结构，砍掉了大部分滞销的柏类苗木，引进了黄杨、杜鹃、女贞等品种，才使苗木场逐步走出了困境。所以在之后的近二十年时间里，我始终把目光紧紧盯住市场不放，并且根据市场需求的变化，不断地调整生产结构。比如2000年，我引进了一万株4 ~ 20公分胸径的金丝垂柳和七千多株 10 ~ 30 公分胸径的香樟，仅仅过了几个月就有 20% 被人订走了。这一情况引起了萧山农业局的高度重视，为了支持我发展新品种，专门拨款一万元对我进行了奖励。从 2003 年起，我开始引种市场比较紧缺的大规格苗木，引进了 7 ~ 20 厘米胸径的大桂花、大杜英、乐昌含笑、枫香、广玉兰等 30 多个品种，第二年开春果然十分畅销。为了提高产品的竞争力，我还直接从科研院所引进品质优良的新品种苗木，比如最新引进生产的金叶瓜子黄杨不仅色泽金黄，而且四季不落叶，是冬季落叶品种金叶女贞理想的更新产品；同样最新引进生产的日本矮紫薇克服了普通紫薇花型虽美但株型欠佳的缺点，成为一种理想的新型铺地色块灌木，很受客户的欢迎，也带来了很好的效益。

四

在我们苗场这些年的发展中，政府和有关部门给了我很大的帮助和扶持，目的是想把我培养成一个苗木营销的龙头大户，带动周边的苗农共同致富。领导这么重视我、支持我，我当然不能辜负了他们。这些年来，我在搞

好自己的苗场经营的同时，每年都要腾出一半的时间和精力，来帮助周围的苗农销售苗木。因为大部分苗农的生产规模还比较小，品种也比较单一，再加上没有销售渠道，生产出来的苗木是很容易积压的，而我已经有 20 年的苗木营销经验，在全国各地都建立了较广的营销网络，我完全可以利用自己的这个优势为苗农们推销花木。只要将周边苗农的产品组合起来，打包向外推销，肯定要比他们单打独闯容易得多。

2004 年宁围镇盈丰村因为土地大量被征用，有 30 多户花农价值 10 万多元的苗木找不到销路，得知这一情况后，我立即联系外地客户，请他们前来看货。接到我的邀请后，客户们纷纷从山东、江苏、广东等地赶过来，直接下到苗农们的苗地里看货订货，最后将这些苗木全部销了出去。

如今，我每年都要帮助周边的村民销售大量的苗木：2004 年帮村民外销苗木 700 多万元；2005 年帮村民外销苗木 1000 多万元；2006 年帮村民外销苗木近 1500 万元。我还通过多方牵线搭桥，将我们萧山苗农自己生产的 10 个集装箱的垂柳、红花檵木等花木成功地出口到了日本、韩国等国家。

我的身份比较特殊，既是萧山区的人大代表，又是萧山花木协会的会长，因此，为花农说话，为花农服务是我应尽的义务。特别是在服务花农方面，我是花了不少心思的。首先，我比较重视组织苗农走出去通信息、开眼界、奔市场，先后组织萧山花木骨干苗场参加了首届中国苗木交易会、绍兴漓渚花木展销会等专业会展，组织全区花木营销大户先后两次赴上海等地考察学习，还组织苗木营销大户走出国门到荷兰等国考察世界花卉业的发展；同时，我还想办法大力推行花卉苗木标准化生产，制定并推广实施了红花檵木、龙柏、蜀桧、瓜子黄杨、蝴蝶兰、桂花和金叶女贞等 7 个品种的花木生产地方标准，不仅使我们萧山的花木生产质量有了较大的提高，而且有效提高了苗农的经济效益；此外，我还努力引导苗农到外地兴办苗场、拓展新的发展空间。2004 年，我专门组织苗木生产大户到浙江建德考察投资环境，并在当地开辟了 500 亩的苗场，使萧山花木的影响力扩大到了外地。

全力维护苗农的切身利益，是我作为一名来自苗木之乡的人大代表义不容辞的责任。2003 年萧山因城市建设土地征用量较大，为了尽量减少苗农因土地被征而蒙受的损失，我和协会的同志们认真开展了苗农土地和苗木赔偿的评估工作，并做好理赔协调工作。

对于公益事业，我也一直都是很热心的，一个成功经营者，必须懂得关心公益、回报社会。村里有几个五保户由于缺乏劳动力，承包地荒在那儿，我看了心焦哪，就出高价把他们的田都包了下来，荒田种上了郁郁葱葱的花木，五保户的生活也有了保障，我心里就舒坦多了。乡里要建中学，我主动捐资；逢年过节，我给敬老院的老人们送去慰问金；附近的部队需要绿化军营，我二话不说，从地里挖起价值十几万的苗木送了过去。

这些年来，我跟大伙儿一起，通过种苗木致富，日子越过越舒坦。各级政府和有关部门还给了我许许多多的荣誉，各级领导也都非常关心我，去年 5 月，国家林业局授予我们丰东园艺场“全国质量信得过苗圃”称号，中国花卉协会名誉会长陈慕华、原农业部部长何康等领导还数次亲临苗场视察，我个人还连续 13 年被评为“萧山苗木经营大户”和“萧山花木生产标兵”。这些荣誉，让我觉得我们苗农的腰杆也挺得直直的。

（口述人 / 王有为，男，52 岁，苗木经营大户，浙江萧山人。采访时间：2007 年 2 月。）

第四章　社区建设

Chapter 4

如今的城市，就像一座座吸纳人口的庞大机器，将各个阶层的人们从四面八方吸引过来，聚居在了一个丰富多彩的社会空间里。而构成这座城市机器的重要细胞之一，就是居民社区。

社区承载着绝大部分的城市人口，当然也承载了绝大部分的平民百姓。在社区这个聚集着高密度人口的城市细胞里，平民百姓们每天都在感受着柴米油盐的踏实，分享着邻里亲朋的和睦，上演着悲欢离合的情节。

如果一座城市是一个五光十色的大社会，那么一个社区就是一个纷繁复杂的小社会，发生在这里的事物三瓜四枣、鸡毛杂碎、牵东扯西、千头万绪。但正是这些细小繁杂的琐碎，才最为真实地道出了中国平民的生存状态。这里的故事很平凡，这里的故事很精彩。

因此，在这一章节中，我将透过社区保安、社区干部、社区调解员、社区矫正员的眼睛，去观察那些生活在社区中最鲜活的人和事，并且通过他们的叙述，为你展示发生在社区里的那些平凡而感人的故事。

相信这些来自社区平民的真实生活故事，会让你产生强烈的共鸣，更会让你产生由衷的感叹：社区是我们这个社会的最基层细胞，要构建和谐社会，首先就应该建设好和谐的社区；而要把社区建设成真正祥和、温馨的小社会，是需要你我大家来共同来努力的啊！

管106项工作的最基层干部



听说我是社区干部，你一定很吃惊吧？也难怪，在大家的印象中，社区干部一般都是由退了休的大妈大伯担任的，而我今年才25岁，还是个标准的毛头小伙。

你一定很想知道，我是怎么会当上社区干部的吧？这还得从头说起。我这个人，不是吹牛，从小就蛮有管理天分的，虽然我的读书成绩不算太好，但我模子生得大相，性格也蛮豪爽，所以老是有一班小伙伴跟在我后头，我叫他们做啥，他们就做啥，号召力蛮强的。可能老师也是看中了我的这点特长吧，从小学到中学，我都是班干部，实际上凭我的成绩，班干部应该是轮不到我当的，这一点我心里也蛮清楚，所以我当起班干部来特别尽心，在同学当中威信也蛮高。

我这个人，平时读书成绩没多好，但背功还算可以的。高考前的准备阶段，我拼命地背书，每天背到快十二点，结果高考考了402分，离录取分数线还差二十几分。这与我的平时成绩相比，已经是大大进步了。

毕业后，父母看我实在不想读书了，就同意我到一个做服装生意的朋友那里去帮忙。我的这位朋友其实是我的初中同学，他的读书成绩一塌糊涂，初中勉强毕业后就在他娘舅的提携下开始做生意了，三年下来他居然在四季

青服装市场拥有了四个摊位，生意做得蛮不错的。他让我帮他一起跑跑进货什么的，其实这样一直做下去也蛮好的，等有了经验将来自己也可以做老板。问题是，我父母总觉得帮别人做生意不算是个正儿八经的工作，他们瞒着我费了九牛二虎之力，送掉了几千块钱的礼，帮我在一家公司找了一份办公室的工作。虽然我心里很不情愿，但想想父母没逼我读书，已经算是很体谅我了，也就只好顺顺他们去了那家公司。

这家股份公司是专做外贸生意的，虽然公司规模不怎么大，但效益相当好。我的文凭低，能进办公室已是天大的面子，所以只能干干打杂跑腿的事。不过我人勤快，大家对我也还蛮好、蛮满意的。可是好景不长，东南亚金融危机一爆发，我们的公司就有些支撑不住了，裁员势在必行，而我这样的低学历者当然是首当其冲。

在家里荡了一段时间，无所事事地不知该干什么好。前年的上半年，有一天我偶然在报纸上看到了一则向社会公开招聘社区干部的启事，老实说当时我对社区干部的概念还不太清楚，不过看了招聘启事后心里痒痒的，直觉告诉我，管理社区的工作我一定能胜任。于是我就把那张报纸拿给父母看，没想到父亲看了之后直摇头，说："社区干部做的都是婆婆妈妈的事，你一个小伙子哪里干得了？"

不过说归说，父亲还是偷偷替我去打听了有关的情况。那天他回家来跟我说："阿刚，听说这次招的社区干部是有固定编制的，虽然待遇不算高，但也算十分稳定的工作。你要是真有兴趣，可以去试试看。"

听说招考社区干部主要考的是时事之类的内容，父亲还专门设法为我借来了全年的《半月谈》杂志。整整一个多月，我把自己关在家里，一本一本地背《半月谈》上的所有内容，简直都快成了"时事通"。

我的背功终于发挥了作用，由于准备充分，我考得挺理想，许多文凭比我高的人都被刷了下来，而我却顺利通过了笔试。接下去的面试更加顺利，街道的主考官们见我年富力强、能说会道，当场就表现出了满意的态度。不

久我就接到正式通知，我被分配到这个社区担任专职社区干部。



我们这个社区是由原来的五个住宅小区合并而成的，范围比较大，而且中间还夹杂着一些零散的农居点，管理起来是有较大难度的。我刚到社区的时候担任的是社区副主任兼卫生干事，因为这个社区距离我家比较远，我每天都得乘公交车，然后再走将近十分钟的路，才能到达社区。一开始几天，每天上班下班地赶来赶去，感觉还蛮好的，好像就跟过去在公司里上班没啥两样的。可是不到一个星期，人头熟了，事情也就多了，家住得远就成了问题。

到社区上班的第四天，下午四点多，接到街道打来的电话，说是明天一大早市里一位领导要来检查社区文明建设工作，要求我们抓紧做好各项准备工作，决不能有一点疏忽。我们社区的九位干部立即召集起来，街道里一位同志陪着区委办公室的一位同志也很快赶来，大家碰了碰头，发觉还真有不少工作得抓紧落实：得准备一份汇报材料，书面打印好 20 份；会议室里堆着不少旧黑板和破椅子，得立即清理干净；会议室要重新布置好，放上鲜花和水果，还要尽快做一条欢迎领导前来视察的横幅；整个社区的卫生状况要再检查一遍，卫生死角要立即清除干净……任务明确后，大家立即分头行动。我和另外两位社区干部负责环境卫生，我借了一辆自行车，三人分头到各个小区去转了一圈，回来一碰头，果然有不少问题，特别是那些农居点周围，到处是乱扔的垃圾。虽然这都是老大难的问题了，但紧急关头总得采取点措施吧？社区有一支志愿者队伍，我们立即电话通知他们晚上七点钟参加突击行动。接着我们又去落实劳动工具，等忙得差不多了，也已经六点半了。匆匆吃完快餐店给我们送来的盒饭，突击队员们也陆续到了。这晚一共来了

12 名突击队员，我一看，居然全都是头发花白的大伯大妈，当时我真是有种说不出来的滋味。不过大伯大妈们积极性倒是颇高，大家拿着扫把、火钳干得很起劲。不知不觉两个多钟头就过去了，我们终于清理完了社区内的各个卫生死角。回到办公室一看时间，都快十点钟了，公交车早已没有了。这一晚，我就睡在会议室的桌子上。

第二天，还算安耽，五点一过，我就收拾好东西回家了。没想到我刚刚下了公交车向着家里走去，手机就响了。电话是值班干部打来的，说是有一户居民家的水管突然爆裂了，家里已经成了水漫金山，都渗透到楼下去了。值班干部自己不敢走开，偏偏住在社区里的主任晚上又到街道开一个紧急会议去了，她只好通知我这个分管副主任了。这是我分内的事，没啥好犹豫的，我立即打的赶回社区。这时值班干部已经通知到了维修人员，我立即和维修人员赶到那户居民家中。等水管修好后，已经超过八点半了，我赶紧往公交车站跑，总算赶上了回家的末班车。走进家门，已是九点半，这时胃部隐隐痛了起来，我才发觉自己还没吃晚饭呢。

这之后，又是连着两天晚上加班，因为有两个部门要来检查台账，而我们原先的台账据说不够规范，得重新加工，我一个还没成家的小伙子，自然首当其冲要参加加班工作了。

我原先以为社区工作虽然琐碎，但清闲还是蛮清闲的。真没想到，社区的工作其实有这么多的，环境卫生要管、小区治安要管、计划生育要管、邻里纠纷要管……你晓不晓得社区到底有多少工作？说出来吓你一跳：106项！真是上面千条线，下面一根针啊，不仅社区里这几万人的生活问题要管，而且上面各个部门都要来下任务，社区干部就像是全能管家，杂七杂八的事情都要懂一点，都要会处理，还得有充沛的精力去对付。因此，第三个星期，社区就替我腾了一个小房间，我索性睡在社区里，平时就不回家了。

三

工作忙其实也没什么，忙有忙的好处，充实。问题是有许多事情忙得不实在，尽做虚功，弄得我们疲于应付。比如说台账吧，现在许多部门都要求社区搞台账，我们现在手头就有支部活动台账、文体活动台账、计划生育台账、卫生管理台账等十几种台账。我不是说社区不需要保存这些有关活动的原始记录，但社区工作关键还是要看实效，我们最重要的工作就是为住户搞好服务。如果我们的服务工作做得很一般，而台账却弄得很漂亮，你说这到底有多少实际意义呢？要我说啊，一个社区搞一份综合台账就够了，哪个部门要检查工作，在综合台账里都可以反映出来的。可是，现在有不少部门却一定要求我们必须搞单独的台账，你想想，我们社区干部一共才这么几个人，哪有那么多精力去对付啊。而且我们社区经费也很紧张，为了搞台账，一年光拍照的费用就得四千多元，你说浪不浪费？不瞒你说，上面这样不切实际的要求，我们也只好想一些变通的办法，有一次快到年底了，好几个部门都通知要来检查，其实这几项工作我们都挺重视的，该开的会议也都开过，该落实的工作也都落实了，但上面通知说开过的会议、搞过的活动不仅要有文字记录，还要有照片证明。会老早开过了，活动也搞过了，可当时却并没有留影。怎么办呢？我们只好临时去做了几条横幅，然后召集一帮人开会，拍好照之后赶紧换一条横幅再拍，就这样补齐了全部的照片。这种做法，说出来实在有点可笑，可我们社区干部也是没有办法啊。所以我觉得，有些机关部门的作风的确得改改了，他们太不了解我们社区的情况，一味地对我们进行要求，却不知道为我们办一点实事。所以有一次，在区委办公室召集的机关作风建设意见征询会上，我不客气地提了许多部门的意见，而且还强烈要求区里面制定一个规范社区工作的意见，建议区里指定某一个部门，对各项进社区的工作统一审核和把关。

一些部门的作风差，我们社区干部有时候就只好吃苦头了，这种事情蛮多的。比如我们社区内有一个旧小区，住户每年向社区交纳 50 元的卫生费，因此一旦遇到卫生问题他们理所当然就要找社区。而事实上，这其中有 30 元是我们代环卫部门收取的，他们的工作不到位，住户也会算到我们社区头上，这一点住户并不知道，跟住户解释他们也听不进去的。有一次，一个单位的化粪池满出来了，我们赶紧和环卫联系，他们一会儿推说吸粪车坏掉了，一会儿又埋怨我们破坏了他们的工作计划，结果我整整跑了四趟，直到第三天才来处理。事后，我们上门收取下一年卫生费的时候，这个单位的住户就都拒绝交费了。还有一次，经过我们社区的积极争取，绿化部门总算为我们小区外的一条区管道路铺植了草皮，但他们只管种不管活，我们社区干部虽然看在眼里很着急，但我们既没有这个职责，也没有这个能力去养护草皮，只好一趟趟地向绿化部门反映，可是却一点回音也没有。夏天一过，草皮都枯死了，群众见了，也都责怪我们社区干部不去管。

最最让人难以接受的，还是有少数住户不理解、不支持我们的工作。比如我们社区里有一个还没全封闭的小区，因为和农居点混在一道，小区里的一座开放式小公园内经常发生外来人员在里面大小便的事情，群众为此意见很大，我们社区干部夜间巡逻了整整一个礼拜，这种现象有所收敛。可我们社区干部人手有限，总不能为了一个公园一直这么每夜守着吧。我们一停止巡逻，大小便现象就又出现了。怎么办呢？我们动员附近的住户大家轮流来巡逻，可住户们都不愿意；我们又想了个办法，希望大家能捐一点钱，给公园建一个通透式的围墙，晚上可以上锁，大家也不愿出钱。没有办法，我们社区干部只好经常自己动手去清除大小便，可住户们还说我们管理不力。

去年下半年，有一位姓李的住户家中遭窃，虽然小偷很快被抓获，而且追回了遭窃的财物，但李先生对我们社区的意见很大，而且拒交当年的物业管理费。虽然我们社区的保安措施一直都是比较完善的，而且也抓住了小偷，但我们考虑到该住户家中遭窃的确也给他带来了一定的精神损失，所以就同

意免去了他家一年的物管费，可没想到，他却把这件事告诉了许多邻居，弄得不少住户都不肯缴纳物管费。

四

你可别以为社区工作这么忙，这么累，有时候做起来还不通气，报酬应该会挺不错的吧？其实我一个月的工资只有七百元，加上杂七杂八的一点津贴和过年过节的福利，平均每月也就千把块钱。这点钱拿到有的小青年手里，是根本不够花的。我好在不抽烟不喝酒，还没有找女朋友，平时又住在社区里忙进忙出的，不大有时间去花钱，所以也没怎么感觉经济上紧张。但是和我一起考过来的几位社区干部就有点撑不住了，于是就纷纷找门路走了。

最早走的是一位女同志，三十多岁，已经成家有了孩子。她原先是一家企业里的会计，后来企业倒闭她下了岗，本来她以为进了社区管管财务蛮轻松的，没想到工资低不说，还得没日没夜地忙，她住得也比较远，家里根本管不了，坚持了一年多终于还是吃不消了；接下来走的是一位比我小两岁的小伙子，他是一位刚刚毕业不久的大学生，因为是外地人，没啥门路，一下子寻不到工作，便考过来当社区干部了。做了快两年的社区干部后，接触面广了，和开在我们社区范围内的一家网络公司搭上了线，便应聘到那里去做业务员了，据说每月有三千来块钱好拿；前不久，另一位女同志又走了，据说也找了个不错的单位。

你一定会纳闷，为啥别人都不想做了，可你却还不走？难道真的就找不到其他更轻松更赚钱的工作了？不瞒你说，其实打心眼里我还是有点喜欢这份工作的，每个人都有每个人的特长，都有他合适的位置。我说过，我这个人天生有管理才能，但我很有自知之明：凭我的学历和条件，要想去当官啊，做老板啊，那是不太可能的。而做做社区干部，好歹也能发挥我的特长，你

看我们社区的工作现在已经越来越顺了，和住户们混熟了之后，相互之间也体谅多了。有时候，我们为住户做了一些工作，他们也给予了充分的理解，说老实话，这也蛮有成就感的。更何况，我的工作也得到了社区和街道领导的一致肯定，前不久，下派挂职的社区党委书记回去了，我们社区主任担任了书记一职，而我也被任命为社区主任，我当然应该好好干下去了。

在非典型肺炎流行期间，防治隔离工作对我们社区干部来说又经受了一次严峻的考验，每个人都是超负荷运作，搞得筋疲力尽，但最终得到了住户们的一致好评，我们心里还是很舒服、很自豪的。老实说，隔离工作刚开始的时候，有些住户是不太理解和支持的。这里我举个例子，就是上次因为家里遭窃而拒交物管费的那位李先生，这次恰巧也被隔离。那天我们去送隔离通知单的时候，他就很不配合地说："我知道你们社区对我有意见，但也用不着用这种方式来报复吧？"当防疫人员向他说明了情况、晓明了利弊后，他才勉强接受了隔离。但是他在一家私营企业工作，非常担心会因此丢掉饭碗。我得知情况后，立即赶到他的单位，向他们的老板说明了情况，希望他一定要配合我们做好李先生的思想稳定工作。结果，他的老板不仅答应绝不会解雇他，而且还派人给李先生送来了慰问品，老板自己还亲自打电话给李先生，要他配合社区工作，安心在家留观。这件事对李先生的触动很大，他说过去是他误解了社区的工作，并表示一定配合我们。4 月 30 日解除隔离后，李先生做的第一件事就是跑到附近的花店为我们社区买来了一只表示谢意的花篮。

上次我们反映的社区工作婆婆太多的问题，听说区里也已经在着手制定一个《社区工作准入制》，今后任何部门要向我们社区下派工作任务，都要经过专门领导小组的审核和把关，这无疑是一件好事、一件实事。

居民住户们越来越理解和支持我们，上级部门也越来越重视和关心我们，你说，我还有什么理由不干下去？

（口述人 / 黄刚，男，25 岁，社区工作者，浙江杭州人。采访时间：2003 年 5 月。）

专做邻里婆妈的思想工作



我是西湖区西溪街道下马塍社区的人民调解员，从事人民调解工作已经有五个年头了。

1999 年，我从浙江建筑安装技工学校退休后，担任了建工社区居委会主任。说是居委会主任，其实也是一名调解干部，因为当时居委会里最多的事情，就是调解社区内的家庭和邻里纠纷。

2001 年，社区撤并，原先的沈塘新村、邮电新村、建工新村和一部分的日晖新村组成了一个新的社区，就是现在的下马塍社区。从那时候开始，我就担任了下马塍社区的调委会主任，成了一名专职的人民调解员。当初，我家里人晓得我又要去社区当调解干部，都是蛮反对的，他们都说：“调解工作多烦心啊，你有退休工资，又不缺钱花，这么大年纪了乐得在家里享享清福的，做啥还要吃吃力力地做调解员？”可是你不晓得，做了两年的社区干部，我已经习惯了，看到社区里有人家闹矛盾，我心里就不安耽。

有的人说，搞调解工作，无非就是劝劝架、讲讲道理，再简单不过了，没啥学问的。其实不是这么一回事，你别小看了调解工作，它和其他工作一样，里面学问大着呢，每个社区都有各自不同的特点，不好好地研究，是搞不好的。譬如我们下马塍社区，是个老城区，人口相当密集，居民住宅设施

比较陈旧，相当一部分还保留着50年代的痕迹，两代人，甚至三代人住在一个套间里的情况也很多，所以由家庭生活中的磕磕碰碰引起的矛盾也比较普遍。针对这个特点，我们就列出了重点关注对象，对那些几代同堂、多户同室的家庭给予更多的关注。同时，社区内老年人多，有三分之一的人口是老年人，因此由赡养问题引发的矛盾也比较多，所以我们就通过开展法律咨询活动、出刊宣传报栏、开展法律援助服务等各种途径，积极宣传尊老爱幼的传统美德，从源头上去预防纠纷的发生。我们社区有3120家住户，总人口有8260人，这么大一个社区，你想想看，要是不研究，不把工作做得超前一点，等矛盾出来了再去调解，那不要忙死啊？

不过说实在的，像我们下马塍这么大的社区，尽管我们想尽办法从预防上做工作，调解任务的压力还是蛮大的，我一个五十多岁的老太婆，就算是有三头六臂，也忙不过来的。只有发动社会各方的力量，大家共同出力，才能把社区管起来。所以，我走家串户，挨个儿地对楼道小组长和社区热心人的情况进行了排摸，动员他们都出来参与社区的调解工作。前年我们组建了一支有54人组成的社区调解信息员队伍。依靠这支调解信息员队伍，我们在整个社区布下了一张反应灵敏的调解网络，不是吹牛，社区内的大小纠纷只要一露苗头，我就能在第一时间掌握情况，并和调委会的干部们火速赶到现场，及时开展工作。我们社区有一名涉毒人员，又是聋哑人，因为经济困难，欠电力局800多元的电费无力支付。与他同住一楼的信息员晓得了这个情况，就密切注意他的动向。当他发现这位聋哑人的情绪一度非常不稳定，就立即跑来报告。我和社区调委会的其他同志商量后认为，必须尽快想办法帮助这位聋哑人还掉所欠的电费，否则不利于戒毒，容易酿出事端。于是，我们迅速将情况反映给了有关电力部门，城北供电局的青年团员马上行动起来，为这位聋哑人进行了募捐，解决了他的拖欠电费。这位聋哑人感动得跑到社区里来，打着手势说我们是雪中送炭，表示一定要好好做人，永不吸毒。正是有了信息员的灵敏反映，可能发生的事端就被化解在了萌芽状态。

所以说啊，搞调解工作虽然烦是蛮烦的，但要是真的钻进去了，也蛮有意思的。现在我已经爱上了这一行当，可惜因为年龄的问题，我马上就要退下来了。不过只要我还有精力，就是不当调委会主任，我也会帮其他调解干部一起做工作的。



调解工作做得好的话，不光有意思，而且还蛮有成就感的。譬方说前年发生的一个纠纷，人家都说没办法解决的，可是我通过不懈的努力，最终成功地化解了这起纠纷，那种成就感现在想起来还是味道蛮好的。

事情是这样的：沈塘新村 8 幢有一位姓谢的老太太，与两个儿子住在一起，兄弟俩的关系非常紧张，一次为了电费支付问题引发了纠纷，小儿子对谢老太大打出手。我和另一名社区干部得知情况后赶紧赶过去，制止了谢老太小儿子的不孝行为。通过进一步的了解，我才得知谢老太的两个儿子都是两劳释放人员，性格脾气暴躁，当年曾因为打架斗殴而被劳教。在小儿子服刑期间，他的妻子离家出走了，刑满释放回到家后，看到自己工作也丢了、妻子也走了，小儿子的心情十分沮丧，他误以为妻子的出走是因为在他服刑期间母亲与哥哥待他妻子不好而造成的，为此对母亲和哥哥一直耿耿于怀。而谢老太近期又患上了轻微的老年痴呆症，喜欢唠唠叨叨，在处理儿子间的问题上，一会儿左一会儿右，不仅没能起到调和的作用，反而在不同程度上激化了兄弟俩的矛盾。

第二天，我又上门去找谢老太的小儿子，谁知他极不配合地说：“我们家里的矛盾已经有好多年了，连法院和原来的两届居委会都解决不好，你们有什么本事？我看你们是根本解决不了的，还是不要来管了。”被他这么一说，我还真来劲了，我对自己说：唐蕴，越是难啃的骨头你就越要把它啃下

来，否则还怎么树立威信？

我意识到，如果这两兄弟之间的心结不解开，老是这样磕磕碰碰地生活在一起，矛盾是无法彻底解决的，最有效的办法就是让他们分开住。于是我就多方托人，找了一处房租低廉的住房，想方设法地劝说小儿子，希望他能搬出去住。然而，两兄弟在经济补偿上一直不能达成一致的意见。于是我又去找谢老太的大女儿，请她过来一起做弟弟们的工作。在姐姐的劝说下，两兄弟终于达成了协议。为了彻底解决谢老太小儿子的生活困难，我又和其他社区干部一道，经过多方奔走联络，为他找了一份工作。

然后我找了一个机会，跟谢老太的小儿子交了一次心，我告诉他："在你服刑期间，你的母亲和哥哥一直都惦记着你，处处维护你的声誉。而你呢，能为了家庭的和睦答应搬出去住，说明你对母亲和哥哥还是很体谅的。我们晓得你目前的生活很困难，所以就替你联系了一份工作，明天你就可以去上班了。" 经过这次谈心，谢老太的小儿子终于心平气和地从家里搬了出去，这个家庭积淀了十余年的矛盾和纠纷也终于得到了圆满的解决。临走的时候，他特地跑到社区，紧紧握住我的手说："我从心底里感到你们社区是值得信赖和依靠的，谢谢你们！"

正因为我们是真心实意帮助居民群众调解纠纷、解决矛盾的，久而久之，大家对我们也就产生了信任感，不管发生什么事，他们总是会先想到社区、想到我们调解干部。看到大家这么信任我们，看到一个个矛盾和纠纷在自己的努力下得到化解，那种满足的成就感，没有亲身经历过真的是体会不到的。

三

别看我们调解员做的都是"娘舅"的工作，你不晓得，其实我们受委屈的时候也蛮多的，特别是碰到那些头脑冲动的调解对象，不仅不理解、不支

持我们的工作，甚至还会做出一些出格的事情来。

有一次，我们街道的几个社区调解干部聚在一起聊天，有一位调解员还是个没成家的姑娘，说着说着，她突然委屈地掉下了眼泪。原来，前几天他们社区里有一对小夫妻闹矛盾，她得知情况后就上门去调解，没想到那家的女主人竟然毫不领情地对她说:“我们两夫妻的事情,哪个要你来瞎掺和！”。我们这个调解员素质还算好的，人家那样刻薄，她还是忍住了，继续苦口婆心地劝说。谁知道，那女的居然又说：“你怎么帮我老公帮得这么牢，你莫非是她的姘头？！”你说说看，人家一个小姑娘，连对象都还没有呢，哪里受得了这种平白无故的奚落？

还有一件事，是发生在我自己身上的。那是2003年的7月份，一天晚上8点多，我刚刚把家务活收拾停当，准备坐下来歇歇，邮电新村17幢一楼的一个住户找上门来了，他气冲冲地嚷：“唐主任，205室的水又漏下来了，我跟他们说了，他们根本连理都不理，你快去给我们主持一下公道吧！”这楼上楼下的两家住户为了漏水的问题，已经闹过几次矛盾了，如果再拖下去，很容易导致冲突的发生。我赶紧穿上外套，叫上另一位社区干部来到了邮电新村17幢。到了楼下，我让一楼的住户先回家去等着，我怕205室的住户看到我们和他楼下的住户一起来，会多心，以为社区干部偏袒楼下的。果然，205室的住户一看到我们，就把气都撒在了我的身上。他明明知道我是社区的调解干部，却故意叫喊道：“你们是哪里的？别来多管闲事,给我出去！出去！”边说边推推搡搡地将我推出房间,推下了楼。与我同去现场调解的另一位社区干部见状，生怕我上了年纪吃不消，赶紧打电话给我们的社区主任和社区警务室的片警。205室的住户一听我们在楼下打电话叫人，还以为我们要叫警察来处理他们了，也马上打电话叫来了20多人,闹哄哄地把我围在中间。黑暗中,他们对我连推带打,你想想看，我毕竟是快奔六十岁的人了，那里经得起他们这么多人的围攻？当时我真的差点人都昏过去。当我们社区的叶主任和片警赶到时，我的手上、肩上

都已经被他们打伤了。看到社区主任和片警就来了两人，205 室的住户还有些不相信，他迟疑地问：“你们怎么才来了两个人？”叶主任生气地说：“你以为我们是来打架啊？我们是来做你的思想工作的，要来那么多人干什么？”205 室的住户这才低下了头。

风波总算平息了，我却被送进了医院。第二天，205 室的住户带着营养品到医院来给我认错。我的亲朋好友们都说：“你好心好意去替他调解矛盾，他居然叫人来打架，对这种人决不能姑息迁就！”的确，根据事态的性质，我完全可以上诉，让 205 室的住户吃官司。可我知道，如果 205 室的住户因为这件事而吃了官司，他一定会更加记恨楼下的住户，那样只会导致矛盾的更加激化。我想，既然他都已经承认了错误，何不原谅他一次，给他一个改过的机会？说不定还能化干戈为玉帛呢。后来，205 室的住户听说我不再追究此事，果然一改过去那种不配合的态度，主动找到社区，要求签订调解协议。

其实，当调解干部哪有不受委屈的？如果矛盾能够得到解决，受点委屈也是值得的。

四

被人误解、受点委屈，对于我们调解干部来说，其实还都是可以忍受的，最叫人接受不了的，是有的矛盾纠纷调处，我们社区调委会千辛万苦做了工作，最终也使双方当事人依法达成了协议，但只要有一方当事人反悔，我们所有的工作就付诸东流了。

我为啥这么说？这里有具体事例：前年，我们社区里有一幢住户，也是楼上楼下，因为安装雨篷的问题发生了矛盾，楼下的住户嫌楼上住户晒东西的时候经常滴水下来，想在阳台上安装一个雨棚，因为雨棚做得比较大，楼

上的住户有意见了，认为妨碍了他们的视线。本来是一点点小事情，可是两家互不相让，弄得差点打起来。我们晓得之后，马上上门做工作，前前后后跑了十多次，才逐渐把他们的意见统一起来。后来我又把他们两家叫到社区调解室来，三头六面签下了协议。本来以为这件事就这样过去了，没想到后来有人去跟楼上的那家住户说："你怎么这么软的？小心让楼下的欺侮你。"经这么一挑拨，楼上的那家住户就开始反悔了，他一张诉状把楼下的住户告到了法院。在法庭上，楼下的那个住户拿出了我们调委会的协议书，你知道法官是怎么说的？法官说："那个东西不具备法律效应，没有用的。"你想想看，我们千辛万苦做了多少工作，才好不容易做通了两家的工作，让他们签下了这份协议，怎么法院里的同志这么淡渺渺的一句话，这份协议就成了一纸空文？

我到现在还有点想不通，我们都是依法开展人民调解工作的，每一个调解程序也都是依法办事的，为什么调解协议书就不具备法律效应呢？所以我今天也想借此机会呼吁呼吁，希望社会各方对我们的工作多理解一点、多支持一点。对于人民调解员依法主持签订的调解协议书，应该承认其合法性，只有这样，我们的调解工作才有权威性，才能真正让居民群众信服。

（口述人/唐蕴，女，62岁，社区调解员，浙江杭州人。采访时间：2004年7月。）

为社区保平安的人

一

朱永庆：我们都是在一个社区里当保安的。我是安徽五河人，我们三人

中我年龄最大，今年 30 岁了，已婚，老婆也在杭州打工，在一个化妆品市场做售货员。我们有一个孩子，在老家由父母帮我们照看着，平时当然是很想他的，可我们得打工赚钱，没办法把他带在身边的，所以也就只能一个星期打一次电话回去问问情况。小李是衢县人，今年 25 岁，已经交了一个女朋友了，是在酒店里做服务员的。小金是湖州德清人，他年纪最小，今年才 21 岁，连女朋友都还没有。

对我们外地人来说，能当上社区保安已经是很不容易的了。其实当保安的要求也是蛮高的，社区保安实行的是军事化管理，所以我们上岗之前都必须经过专门的培训。当然了，我是不必参加上岗培训的，因为我本身就是军人出身。1992 年至 1995 年，我在西藏当了三年兵，复员之后又在老家的派出所干了两年。安徽的工资水平相当低，所以我就一直想出来打工赚钱。因为在杭州有亲戚，1998 年我就来到了杭州，经亲戚介绍进了保安公司，保安公司先是安排我到板材装饰材料市场做了两年的保安，前年这个社区新成立，要组建新的保安队，保安公司又把我调到了这里担任队长。

我们出来做保安，无非是想赚几个钞票，说白了也是一种打工，但事实上钞票不是那么好赚的。我们能进保安公司，也都是靠了亲戚朋友介绍的，否则根本进不来。刚到公司，工资还没赚到一分，就必须先拿出一大笔钱来：首先是一千多块钱的服装费。你们不要看我们做保安的好像一年四季都有挺神气的制服穿的，其实我们跟部队、警察根本不好比的，人家服装都是白穿的，可我们全部得自己花钱买，你不想买或者买不起，那就别想当保安了。然后又是两千元左右的培训费，好在这笔钱我们三个人都是免掉了的，我前面说过了，我是军人出身的，小李也曾经在江苏无锡服过役，而小金更是科班出身，他是浙江第二警察学校毕业的，所以我们三个还算幸运，这两千元钱总算不用再交了。你问我们的工资？他们每个月 700 元，我做队长的，比他们多 20 元。听起来好像还过得去吧？可我们出门在外的人，开销也特别大。我们保安队一共有 11 个人，大家搭在一起吃饭，每天一个人轮流着买

菜烧饭，这样应该很节省了吧？可是每个月光伙食费也得吃掉两百多，再加上买衣服买生活用品，一年也剩不了多少钱。去年一年我和我老婆总共就赚下了 2000 块钱寄回去，为了省来回的车费，过年我们也没有回去，村里人都说没想到当保安这么穷的。

不过平心而论，做社区保安对我们年轻人来说，工作还算是挺轻松的，这点工资虽然不多总也还过得去，最让我们窝心的是有些居民对我们的态度，在他们的眼里，我们保安好像总是低人一等的，他们总觉得自己有钱，连房子都买得起，还用得着你们外地人来管？去年下半年，金钱小区不是有一个保安为了管车子结果被人故意撞死了？你问我们当时的心情是怎样的？气愤那是肯定的，但是更多的还是无奈。说起来我们的职责是要保证居民安全的，但令人尴尬的是有时候我们自己的安全首先难以得到保证。我可以毫不夸张地说，类似发生在金钱小区这样的事情，其实几乎每个社区的保安都碰到过的。比如我们小区就有规定，对临时进小区停放的车辆，如果停放时间超过 4 小时或者停过夜的，要收 4 块钱的停车费。虽然这个规定并不是我们保安制定的，我们只是执行者，但我们想想也觉得是有道理的，因为小区里的车位都是有车主的，别人交了费用，你随便占了人家的车位那么久，是不是也应该交点费？再说了，你的车子既然停在了小区里，我们保安就得负起责任来，否则万一你的车子弄丢了或者被碰坏了，你是不是也要找到小区保安的？可有的人就不知道设身处地想一想。有一次，一对年轻的夫妇开着车子来小区走亲戚，车子停了六七个钟头，他们出来的时候我就上去告诉他们小区的这一规定，他们一听说要收费，立即破口谩骂，说我们穷保安的变着法儿弄钱。我当时虽然心里很生气，但还是保持着良好的态度，我告诉他这不是我们保安随便乱收的，而是物业管理部门定的，有书面规定的，说着我便走到保安室去取制度，想拿给他们看。没想到，这对夫妇居然冲进保安室对我动起手来，那女的猛抓我的头发，男的更狠，抓起一个手电筒就朝我的头上打，其实我并不是打不过他们，可我是保安，怎么能和他们对打？所以头上打出了血我也没还手。后来物管的领导和其他保安都赶来了，他们才

住手。你问这件事后来怎么处理？不了了之呗，连句道歉的话都没说就走了。不然我们还能怎样？

二

李文祥：朱队长说的这种情况我们也经常碰到的，说到关键就是他们自认为高人一等。还有一些住户，平时总拿一种蔑视的眼光看我们，对我们的工作不肯配合，出了事情他们就来找你了。比如我们小区里有一个住户，有一次他的一个朋友来找他，因为我们觉得他的朋友很陌生，于是就多问了几句，结果他就跑来骂骂咧咧的，说我们保安吃得不多管得挺多。后来有一天，我们在小区里巡逻的时候闻到一股很重的煤气味道，结果找了半天才找到原因，原来正是这个住户家的煤气阀忘了关上，而他们都睡得很死，一点都没发觉。那次，可以说是我们保安救了他和家人一命，按说他应该感谢我们才对，可是他不仅没有半句感谢的话，而且那以后见了我们还是一副爱理不理的样子。

当然了，也有很多住户是很热情、很通情达理的。一般来说，对我们另眼相看的大多是年纪比较轻的住户，而那些上了年纪的大爷大妈对我们都还是蛮好的。比如我们保安队刚刚成立的那几天，小区里几位好心的大爷大妈立即主动给我们送来了一些旧桌椅和衣柜，省得我们再花钱去买新的了。今年 2 月 16 日，4 幢 2 单元六楼的一位大妈单位里给她送来了好多水果，放在我们保安室里让她自己来取，正巧他女儿女婿都不在家，我们几个保安知道情况后就一人一箱帮大妈搬了上去，结果大妈又给我们送来了好多水果，我们怎么也不肯收。当然不是不想吃了，老实说是不好意思吃，我们做保安的都是小伙子，帮住户搬点东西就要拿他们的，那多难为情？可是大妈的心意我们领了，她能想到送些水果来谢谢我们，我们就感到很满足了。还有一次，我在搬自行车的时候不小心扭到了脚，因为只是硬伤，便舍不得花钱买

药，想挺过几天就会好的。2 幢 1 单元的俞老师看见了，就主动给我送来了一瓶好得快，当时心里真是觉得好温暖的。

三

金奎：我家里经济条件不太好，所以我想早点出来工作，警校毕业后学校就把我推荐到了这里来做保安。原来以为做保安蛮神气的，没想到那只是个表面现象，真的做了保安后才知道，其实我们就像是小区里打杂的，除了要保证社区的安宁，住户的吃、住、行，方方面面也都要管的。比如说，前年冬天有一天深夜，好像还下着雨，我们几个没有轮到岗的保安都已经睡下了，这时值班的小王跑来说，有一个住户想开车外出，可是因为天气太冷了，汽车总是发动不起来，看样子需要人推一把，我们几个二话没说就爬起来出去帮他推车。你说碰到这种事情，我们做保安的如果不来管，那还有谁来管？还有一次是夏天，可能天气太热了，有住户跑到保安室来说，电梯里有一位大妈晕倒了，结果，我们当班的两个保安就轮流着把大妈背上了楼。其实做这些事情，我们心里也都是很愿意的，但是我们做了工作，却常常没人知道，等到我们要去管理的时候，又往往得不到支持，这就很让人为难，很让人寒心了。

不过总的来说我还是比较喜欢这份工作的，我比较喜欢过这种集体生活，大家都是年轻人，在一起都蛮开心的。李哥和我都比较喜欢运动，不当班的时候我们就到对面的学校里去打打篮球，我们保安队的几个人都喜欢下象棋，平时大家也经常凑在一起下下棋，七嘴八舌的，很热闹的。朱队长文化程度最高，爱好也比较上档次，喜欢在报纸上练练书法。当然了，我还非常喜欢电脑，有一次去网吧玩了两个小时，哇，可真过瘾！网上的东西实在是太丰富了，只是钱不够用啊，没办法常去。

其实我是很想去学电脑的，总不可能做一辈子的保安吧？今后我想如果学会了电脑，有了一门手艺，谋生就会比较容易了。但目前这也只能是想想而已，一来是经济压力太重，参加电脑培训起码得一千多块钱，而我平时每个月才能积下一两百块，还想寄点回去给家里；二来时间也不允许，我们做保安的都是三班倒的，要想参加培训，时间根本没有保证。所以说老实话，对未来我感到很迷茫，只能是过一天算一天了。

四

朱永庆：小金说到了一个对我们做保安的来说很现实的问题，一件直接关系到我们切身利益的事情。我们社区保安现在最苦恼的就是两件事，一件是前面说的不被理解；另一件就是我们今后的出路问题。

当初我们进保安公司的时候，就知道公司与我们的合同是一年一签的，这我们没话说，现在这是很正常的事情，我们都清楚。可我们不明白的是，既然已经和我们签了用工合约，为什么公司不给我们买社会养老保险，更别说医疗保险了，所以就像刚才小金说的一样，对前途我们是感觉很迷茫的，只能过一天算一天。

物管公司对我们应该说还是比较关心的，年前每人给我们发了500元的奖金，元宵节的时候还给我们发了点东西，可我们的关系毕竟不在物管公司，和我们签合同的是保安公司，所以物管公司也是不可能替我们买保险的。你说为什么不向保安公司提出要求？我们哪里敢啊？老实说今天我对你们说了这些，明天保安公司知道了很可能就会马上叫我走人的。

保安其实吃的也是青春饭，一般到了35岁也就准备卷铺盖走人了。我现在已经30岁了，时间也有限了，所以也不得不考虑出路问题。不瞒你们说，

其实小李、小金他们也都是知道的，我一直都在找其他工作。按理说我曾经在部队呆过，又是函授大专毕业的，条件并不很差，但是找工作真的很不容易。你说我的要求？其实一点都不高的，我知道自己没有其他什么特长，也就只配当当保安，所以我找了很多的酒店、宾馆、商场、市场，这些单位都是需要保安的，但奇怪的是他们一听说我是外地人，就都毫不犹豫地一口回绝我了，连一点商量的余地都不给。其实我的所有证件都是齐全的，我又并不要求他们给解决住宿，我实在不明白为什么他们这么“感冒”外地人呢？

所以，不管称不称心，现在这个社区保安还是得做下去。等到35岁了，如果还是找不到其他工作，那就只有回老家去了，饭总有得吃的，是吧？

（口述人/朱永庆，男，33岁，安徽五河人；李文祥，男，25岁，浙江衢县人；金奎，男，21岁，浙江德清人。采访时间：2002年3月。）

专跟有问题的人交朋友

一

我这个人从小性格其实是蛮内向的，平时话很少，但偶尔说几句话还是有点想法、有点分量的。一次，一位同学对我说：“张波，看不出你还蛮有口才的，将来去当律师肯定合适的。”同学的一句戏言，却在我的脑子里扎下了根。长大当律师，成了我从小的理想。

不过，那个时候我的学习方法好像不太对头，虽然我的学习态度是很认真的，但成绩总是上不去。初中毕业后，我的考分没能够上重点高中，于是就报考了一所汽车驾驶技工学校，学的是汽车驾驶与维修专业。这个专业跟我原本当律师的理想相差十万八千里了吧？的确是这样，可是没办法啊，成

绩不理想，那就只能现实一点了。跟父母一商量，既然考大学的希望比较渺茫，那就干脆学门技术，将来也好谋生。当时是 1998 年，杭州城里的汽车已经开始慢慢多起来了，我跟父亲一分析，认为今后汽车肯定会越来越普及的，汽车驾驶与维修技术这门行当应该是有前途的，所以就报了这所学校。

俗话说，矮子里面拔将军。到了技工学校，我发现大部分学生都是不太爱读书的，像我这样的学生，读书算是认真，成绩也算比较好的了。当时学校里有个“中专班”，专门收那些成绩相对好一点的学生，进行重点培养。进了这个班之后，我发现这个班的教学还是比较正规的，于是对读书的兴趣也越来越浓了。除了课本之外，我大量阅读课外书，特别是法律和心理学方面的内容，我尤其感兴趣。

从小学到初中，我都不是出类拔萃的学生，老师都很少注意到我。可到了技工学校，我却成了尖子生，班主任经常表扬我作文写得好、有内容，还让我当学习委员和课代表，这给了我很大的信心。技工学校的校风并不是很好的，学生打架的现象时有发生，在这样的“大风大浪”环境中，我不仅保持了对学习的浓厚兴趣，而且还练就了学会忍耐和与人相处的本领，我经常和班上那些爱捣乱的学生一起打篮球，有时候还借作业给他们抄，这么一来，不管是成绩好的同学，还是比较乱的同学，跟我都很谈得来的。所以说，在技工学校读书的三年，是我得到锻炼最大，成熟最快的三年。现在回想起来，这三年的学习经历，为我之后从事社区矫正工作打下了很重要的基础。

2000 年，我到一家外事旅游公司下属的汽车修理厂实习。因为书读得比较多了，这时候我已养成了凡事都要思考一番的习惯。在汽修厂学习汽车维修的那些日子里，我一直在想一个问题：这个行当究竟适不适合我？因为在修理汽车的实践中，我发现自己的动手能力其实并不是很强，所以做起来感觉是蛮累的。再说了，从内心讲，我也是不甘心当工人的，我觉得自己更适合做动脑、动嘴的工作。

二

2001 年 8 月，我在报纸上看到浙江三联专修学院在招收自考生，其中有一个律师班，我立马就被吸引住了。虽然自考班采取的是宽进严出的教学模式，但我一点顾虑都没有，兴冲冲地跑去报了名。

自学考试的难度完全超出了我的想象。2002 年的 1 月，经过近半年时间的学习，我们迎来了入学后的第一门公共课“法律基础与道德修养”的考试，我们班一共有 45 名学生，结果有一半以上都没有通过这门考试，其中三名学生干脆知难而退，直接退学了。

之前我也听说过自考很难，可直到这个时候，我才真正感受到一种心理上的压力，怕考试通不过啊。还好，那次考试我得了 76 分，还算是不错的。不过，为了这门考试，我的头上开始长出了白发。

在专修学院的几年里学习压力虽然大，可我还是过得很充实、很开心，很有收获的。班里竞选班干部，大多同学都不当回事儿，事先都不做准备的。只有我格外认真，先是认真地分析了自己的优势和劣势，我觉得自己不具备当班长应有的果断，因为我这个人好谋无断，当个军师参谋之类的倒是合适的，可班干部中并没有这样的角色。于是，我决定参加外联委员的竞选。竞选前几天，我找来了大量的杂志，比如《演讲与口才》什么的，做了精心的准备。机会总是青睐有准备的人，在竞选中，大家果真都把票投给了我。

这个选择应该说是蛮明智的，其他班干部，常常会因为班级内部的事情而产生矛盾，而我这个外联委员只负责对外的联络工作，所以能够跳出班级内部的纷争，比较潇洒地跟大家相处。那感觉，说得夸张点，就好比是太平天国发生内患时，几个王都在争斗，只有翼王石达开置身度外，逍遥自在地在外打仗一样爽。

有一次学院举办运动会，我报名参加3000米长跑。一开始有20多名选手，几圈跑下来后，不少同学都陆陆续续地退出了比赛。就在我累得快抵不住了，也萌生了放弃的念头之际，突然有一位陌生的同学跑到了我的身边，一边喊着“坚持到底，就是胜利”，一边陪着我跑完了全程。结果，那次比赛取前八名，而我刚好跑了第八名。原来，在你最需要帮助的时候，一个来自陌生人的关心，就能够产生这么大的动力！

自考真的是难啊，每次考完一门课，就会走掉几名学生。到2004年，只剩下十来名同学了，这时我不仅担任着外联委员，还同时兼任了班长、团支部书记，这其实也是挺无奈的。本来我还想继续读下去考本科的，可是因为生源问题，后来专修学院的律师班解散了，我就只能回家待业了。

2004年10月，我到博库书城应聘图书发行员。我的运气挺好，被分配在二楼社科部，这样就有很多机会可以接触到法律方面的书籍了。

按照书城的规定，发行员是不能长时间看书的，可我只要一捧起法律书，就再也放不下了。书城的角角落落装有不少探头，客人少的时候，我就专找探头照不到的地方，然后蹲下来，痛痛快快地看个过瘾。有时候客人比较多，我应接不暇，即使新到了好书，也没时间去看，这时我就会找张小纸片，把书名、作者和出版社先抄下来，然后等休息的时候跑到浙江图书馆去借回家慢慢地看。

在书城工作虽然蛮愉快的，但那毕竟是份过渡性的工作，所以我一直在留意新的工作机会。

三

这年的11月，《钱江晚报》上登了一则启事，拱墅区司法局招聘基层工作人员，说是法律专业的可以优先考虑。虽然这基层司法工作人员到底是

干什么的，我那时还不清楚，但是一看到“法律”两字，我的兴趣就上来了。当时报名的有一百多人，经过笔试面试，层层筛选，最后录取了 10 名，我很幸运地得到了这十分之一的机会。

12 月中旬，司法局通知我们去开会，局里面可真重视啊，局长、副局长、所有的中层干部以及全区 10 个乡镇街道的司法所所长全部到齐，局领导一个个给我们讲话，这时我才知道我们从事的是社区矫正这份新的工作，我被分配在半山镇司法所。

老实说，当时对社区矫正工作是一窍不通的，听说我们的工作成天要跟罪犯打交道的，我首先感到了一种无形的畏惧，既害怕跟罪犯接触，又担心不能胜任这份来之不易的工作。

好在这个时候，司法局及时为我们组织了一场专业培训，带我们参观了上城区社区矫正工作的试点小营街道，又邀请省司法厅和市司法局基层处的领导为我们上课。通过培训我才知道，我们的工作对象并不是那些穷凶极恶的惯犯，而是主观恶性较小、对社会危害不大的罪犯或经过监管改造，确有悔改表现，不再危害社会的五类罪犯，这五类人员是：被宣告缓刑的人员；被暂予监外执行的人员；被判处管制的人员；被裁定假释的人员；被剥夺政治权利，并在社会上服刑的人员。我们的工作就是在社区中对他们进行有针对性教育、管理和改造其生活行为，矫正其不良的恶习，并且整合社会各方面力量，帮助他们改过自新、回归社会。

第一次与矫正对象接触，我就受到了强烈的触动。那是一位被剥夺政治权利的中年人，20 世纪 80 年代初他还是个毛头小伙的时候，因为参与流氓团伙打架斗殴，在严打中被判了十多年的有期徒刑，直到 2003 年底才刑满释放。去他家之前，我的心里还是非常忐忑的。见了面后，我忽然觉察到他其实是个本性并不坏的人，于是就用关切的语气问他有没有什么困难？需不需要帮助？没想到听了我的话，他的眼圈突然红了，说：“小张啊，不瞒你说，我从监狱里回来这么长时间了，还从来没有人像你这样来关心过我呢！”他

那发自内心的话，突然让我觉得这份社区矫正的工作是很神圣、很有意义的。

那天，这位矫正对象跟我道出了他的困境：被判刑前他曾在附近一家农贸市场卖鸡鸭，如今他的摊位早没了，生活也就没了着落。听说那家农贸市场正在改建，他希望我们帮他安排个摊位。回到所里，我马上向所长汇报了这事，所长当即拎起电话跟农贸市场的主管部门联系，结果对方答复无法解决。我们所长算好的，马上又叫一个熟悉农贸市场的城管干部带我再去市场。一路上，这位城管干部不断地跟我发牢骚，说这样的人是不可能好好做生意的。到了农贸市场，人家一听说是要求给矫正对象安排摊位，当场就回绝了我们。

这样的结果，我当然是很难过的。人家矫正对象是信任我，才会托我帮忙的，况且他的要求也是正正当当的，可我却没能力帮他解决，实在是辜负了他的一片信任呀。这件事让我深切地体会到，社会上还有很多人对矫正对象是有歧视的，而要搞好社区矫正工作，得靠很多部门共同配合和努力才成啊。

四

2005 年底，我管辖的范围内有一名尚未成年的职高学生因犯盗窃罪被判处 2 年缓刑。列为矫正对象后，我经常找他谈心，他也很喜欢跟我聊天，常常把一些不愿意跟父母说的心事告诉我。有一天，他跑来向我借 200 元钱，说是有一家职业介绍所可以给他介绍工作，但是得先交 200 元的中介费。我问他为什么不跟父母要，他说父母手头正紧，拿不出这笔钱。其实我知道，这孩子平时沉迷于网吧，他父母肯定是不信任他才不给他钱的。

怎么办？该不该把钱借给这孩子？我思想斗争了很久，你想想，连他父母都不愿借给他，说明这钱只要借出去很可能就是有去无回了。但是，万一

他说的情况是真的呢？如果是因为我心疼这 200 元钱，而让孩子失去了一个自食其力的上进机会，那罪过就大了。思前想后，最终我还是把钱借给了他。第二个月，这孩子来交思想汇报的时候，兴奋地对我说：“我得到一份开车的工作啦！你的钱我发了工资就可以还你了。”不久，他真的把那 200 元钱还给了我。

所以说，人与人之间，信任是非常重要的，对于矫正对象来说，大家的信任就更加弥足珍贵了。如今这孩子不仅解除了矫正而且还有了属于他自己的电脑，我们如今还一直保持着联系，经常在 QQ 上聊天谈心呢。

社区矫正工作，离不开大量面对面的、过细的思想工作，因此社区矫正工作者必须怀有一颗真诚的心，设身处地、将心比心地与矫正对象进行朋友式的沟通，才能赢得他们的信任。

去年下半年，有一个犯了抢劫罪的小伙子被纳入我管辖的矫正对象范围内。因为年龄相仿，我们谈得还比较顺利，小伙子大大咧咧地跟我讲了他的犯罪经过：那天夜里他的手机被偷，心里窝着一肚子的火无处发泄，正在路上瞎逛着，迎面走来一个背挎包的单身女人，小伙子头脑一热，稀里糊涂就冲上去抢了那女人的挎包，结果被路人当场逮住，判了缓刑。几次接触下来，我发觉这小伙子不仅不拘小节，而且还十分的散漫，每次我和他约好时间，他不是迟到，就是干脆不来，而且连个电话也不通知我。我说了他很多次，他都是嘴上答应得好好的，可过后又是老方一帖。

怎么才能让他听我的话呢？看来光说道理是行不通的，必须先跟他找到共同语言，让他真正感受到我是把他当成朋友，而不是居高临下的管教者，他才有可能听进我的话。于是我对他的情况作了进一步的了解，得知他正在一家汽车维修厂实习，我心里就有底了。接下来的几天，我都只跟他谈汽车的话题，因为我读过汽车驾驶技工学校，这方面的知识比他丰富多了。没过多久，小伙子就对我佩服得不得了了，看看时机已成熟，我就开始教育他：做人自律很重要，如果连约会的时间都不能遵守，那不仅是对别人的不尊重，

更是对自己的不负责。如今，这个小伙子改进多了，汇报谈心都挺认真的，约好的时间也很少迟到了。

经常有人问我：你年纪轻轻的一个小伙子，怎么对这种工作这么有热情呢？道理其实很简单，当初我在长跑快要撑不住的时候，是一个陌生人的关心才让我坚持到了最后，如今在别人最需要帮忙的时候，我能够主动伸出手去帮他们一把，这可是一份功德无量的工作啊！

五

我们的工作，当然也有得不到理解的时候。比如说，按照我们的工作要求，矫正对象每周都要向治保主任或矫正工作人员汇报情况的，这时候我除了要了解他们的一周表现之外，还会经常问他们一些“题外话”，比如这阵子心情怎么样？父母身体好不好？有没有新交女朋友？老板有没有拖欠工资？等等。有些矫正对象会认认真真地回答你，可有些矫正对象就会不耐烦地反问：“这些事情我也得向你汇报吗？”其实我这是在用朋友之间的方式与他们沟通，想跟他们拉近距离呢，可他们却并不理会我的这份良苦用心。

按照规定，矫正对象每月还必须接受不少于 2 小时的集中教育，并且参加不少于 2 个工作日的公益劳动。虽然当初有关部门制定这样的规定，其目的是想帮助矫正人员认真改造、尽快解矫。可对于这个规定，绝大多数矫正对象都是不支持、不配合的。想想也难怪他们，谁愿意把自己不光彩的历史暴露给大家看啊，集中劳动和教育，那不等于是在告诉大家：我们是被监管的矫正对象！所以从 2005 年 7 月份起，我在杭玻阔板桥社区搞了一个试点，请社区卫生员划出一块卫生死角，让矫正对象来包干，不限劳动时间，只要保证这个区域的整洁即可。

说老实话，这个办法想想是蛮好的，可试了一年多时间，效果还是不太理想，因为矫正对象不来，我们根本没有什么强制措施的。而上级部门对此却有明确的考核要求，在万般无奈的情况下，有些矫正工作者只能撇开实际效果，台账照做算数了。所以，像这样的矫正措施究竟是不是该改进一下，实在是值得有关部门好好研究一下的。

我们在从事社区矫正工作过程中，感觉最难的，其实还不是矫正对象的不理解、不支持，应该说，绝大多数矫正对象还是能够配合我们工作的。最让我们困惑的，是有些部门对我们的工作不够配合，这让我们感觉自己就像是在孤军奋战，常常会觉得很无助、很无奈。具体情况，我想大家是不难想象的，这里我就不说了。

社区矫正工作者应该说还是个比较新的行当，所以刚刚配起来的时候，我们的身份是比较尴尬的，既不属事业编制，又不是社区工作者。虽然我们在从事着帮助别人、关心别人、教育别人的工作，可我们自己的状态却是充满了不确定因素的，身份不明确，收入也很低，所以心里面总好像有一种飘浮不定的感觉。我们第一批考进来的社区矫正工作者中，有人做了不到一年就辞职不干了，感觉不太有前途啊。

不过这两年的情况有了较大的改观，社区矫正工作的重要性显然已经引起了大家的重视，我们社区矫正工作者的待遇因此也逐年有了提高。特别是从去年 7 月份起，我们也开始享受养老保险、医疗保险、失业保险、工伤保险、生育保险和住房公积金等“五险一金”了，市、区两级司法局还统一拨发了工作经费，使我们的收入不仅得到了有效的保证，还比最初的时候有了较大的提高。

实践证明，社区矫正工作不仅能预防和减少违法犯罪现象，还能确保社会的长治久安，对构建社会主义和谐社会是大有好处的。看来，这项工作今后是只会加强不会削弱的，这样，我们做起来也越来越有劲头了。

（口述人 / 张波，男，25 岁，社区矫正工作人员，浙江杭州人。采访时间：2007 年 5 月。）

第五章　经商赚钱

Chapter 5

改革开放以来，中国的市场经济以令世界瞠目的态势迅猛发展起来，憧憬着富裕生活的广大平民百姓开始纷纷投身商海，掀起了一波又一波令人血脉贲张的下海经商热潮。

这些下海经商的平民百姓，在市场经济的大潮中苦拼硬战，斗智斗勇，不断调整，逐渐适应。经过 30 余年的艰苦奋斗，一大批遨游商海的弄潮儿从普通的平民百姓中脱颖而出，他们积累起了一定的财富，创建了属于自己的事业。同时，也有大批投身商海的小老百姓并没有取得所谓的“成功”，他们在商海中起起落落，浮浮沉沉，几番拼搏，甚至劳其一生，都始终未能发家致富。但是，无论成功与失败，经商赚钱的特殊经历，都已经成为他们展示自我、实现价值的生动实践，为他们的人生积累了丰厚的阅历。并且，他们已经通过自己的行动，在平民阶层中凸现出来，成为了支撑社会经济发展的一股重要力量，他们就是“中国商人”。

然而，对于商人这样一个特殊的平民群体，很多人并不是真正地了解，对他们的印象也仅仅还是停留在表象上的。人们对商人的认识大都是：他们很有钱，因为赚钱是他们的本性；他们很狡诈，因为大家都知道无商不奸。可是对于商人群体的生存状况，却往往是雾里看花，只识其表不及其里的。

通过本章 4 位从商人员的真情自述，你会看到商人不都是狡诈、势利的，他们的身上，同样展现着勤奋、踏实、智慧、胆略的光芒。无论成败，在他们荣耀或落寞的背后，都隐藏着一段感人的创业经历，焕发着吃苦耐劳、敢

闯敢为的精神。阅读着他们亲口述说的故事，你会开始由衷地敬佩这些商人，因为于百姓，他们是勤劳致富的先行者，是大家的表率；于国家，他们是纳税人，是国家的功臣。

因此，国家要兴旺发达，真的需要亲商、安商、富商啊。

卖花男人的生意经



我出生在浙江省东阳市甘溪乡。1985 年，我从浙江林业学校毕业后被推荐到浙江省林业厅工作，成了一名令人羡慕的国家干部。

1989 年，我被派往上海花卉良种实验场学习康乃馨的繁殖和栽培技术。在学习期间，上海异常火爆的鲜花生产和交易场面令我大开眼界。我激动地想，杭州人的消费水平已经很高，但是鲜花消费却还那么的落后，这种矛盾的状况背后一定蕴藏着巨大的市场，自己何不抓住机遇，抢吃“头口水”呢？于是，我就琢磨着要自己开一家鲜花经营公司。然而，当时的我根本没有经济富裕的亲友可以依靠，仅仅凭机关这点死工资，得熬到哪年哪月才有资金和实力去创办公司呢？

一次，昔日的同学在一起聚会，我惊讶地发现，有一位已经当上了某私营企业部门经理的同学，月薪就拿好几千块，是自己工资的十多倍。原来打工也能赚大钱！我茅塞顿开。于是，我决心离开“清水衙门”，去给别人打工。

1990 年 3 月，我在众人不解的目光中辞去了林业厅的公职，到浙江省花木公司下属的鲜花批发部打工。从清闲惯了的机关干部一下子转变成为要靠出卖劳力挣钱的打工仔，那种高强度的体力劳动我起初还真有点不习惯。

一天晚上，我早早地赶往笕桥机场去接货，由于走得匆忙，当时我连晚饭都还没有吃。赶到机场后，我才得知飞机晚点，这一等就是两个多小时，批发部的电话一个接一个地来催，我那个急啊，因为有一批花篮业务得在当晚赶制出来，没货可怎么办？当时的天气非常闷热，加上我又没吃晚饭，这一着急，就感觉整个人软绵绵的，头上直冒虚汗。晚上十点钟，飞机终于抵达机场，可我已经摇摇晃晃地连路都走不太稳了。我咬牙硬撑着办完提货手续，又和司机一起把鲜花一箱一箱地搬上了货车，车子刚刚启动，坐在车厢里的我便失去了知觉。车子开到批发部，已经等得头上冒汗的老板赶紧叫大家卸货，众人打开车厢一看，才发现我已经昏倒在了车厢里。客户预订的花篮终于按时赶制出来了，而我却被送进急诊室吊上了盐水……事后，老板拍着我的肩膀说："不错！小伙子，有责任心，要奖励！"，月底发薪水的时候，老板还真给我加了 500 元的奖金。打那以后，我就成了批发部里的骨干，几乎所有前来批发鲜花的零售花店的老板们都与我结下了深厚的友谊。

鲜花批发部除了从上海、广州等地调运一些高档的花卉品种供应市场外，还要将花木公司自己花圃里生产的康乃馨、菊花、菖兰等常规品种销售出去，但是，1990 年杭州的花店还不到 10 家，鲜花的需求量十分有限，结果花木公司花圃生产的鲜花大批地积压。这鲜花可是不耐贮藏的鲜货，积压就意味着损失，为了鲜花的销路问题，花木公司的经理们急得就像热锅上的蚂蚁。就在大家一筹莫展之际，我站出来主动请缨要求跑上海去找市场。"你能打开上海市场？"经理脸上露出了将信将疑的神色。我很有把握地说："我已经向上海的朋友打听过了，这些常规品种的鲜花虽然在我们杭州销不出去，但是在上海市场上却非常的抢手，因为全国各地都向上海要货。我曾经去上海学习过，在那里认识不少花商，我相信一定能打开销路的。"说得经理脸上终于露出了笑容。

1990 年 10 月，我身负重任赶赴上海，我并没有急于找关系、忙推销，而是一个人悄悄潜入了当时最红火的陕西南路花市，将各种鲜花的行情摸了

个透，我惊喜地发现，较之一年前，鲜花的价格已经有了不小的涨幅。心里有了底之后，我才开始一家一家地走访当地的花商，经过认真的比较，我锁定了一家实力较强、业务量较大的花卉公司作为主攻对象。起初，这位花商对我很客气，后来得知我是来推销鲜花而不是来学习的，他便立即摆出一幅为难的样子，说："现在上海的鲜花市场已经很饱和了，要不是看在熟人的面子上我们一般是不接货的。"然后便报出了很低的价格，我也不和他争辩，只是微微一笑，胸有成竹地说："我们花木公司是浙江省最大的鲜花生产单位，供货的质量和稳定性都有绝对的保证，因此我们希望找一家能够长期真诚合作的单位。"我发现对方正聚精会神地听着我的介绍，心里暗暗一喜，随即将话锋一转，道："其实这一年来我一直掌握着上海花市随时变化的行情，眼下康乃馨的最低价是每扎7元、菊花是每扎9元，菖兰每扎是15元……，对不？所以请您能够给我一个比较合理的价格。"一番话，说得他脸上青一阵红一阵，他根本没有想到我竟能这么准确地报出市场上所有鲜花品种的价格。见他好像被说动了，我又赶紧趁热打铁地给了他一个台阶："当然了，您也需要对我们的公司作进一步的了解，如果您能安排出时间来，是否可以去我们公司考察一次？"俗话说：上有天堂，下有苏杭，能去杭州免费走一趟，谁会不愿意？果然，这位花商当即答应了我的邀请。两天后，我就把这位"财神爷"请到了杭州，不久，双方就签订了合作协议。

有了上海这个销售的大窗口，批发部的生意日渐红火起来。更令人意想不到的是，批发部的兴旺竟把杭州的鲜花零售业也给带动了起来，仅仅过了半年，杭州的花店就骤增至21家。1990年12月，我被浙江省花木公司聘为鲜花批发部经理。

1992年末，我拿到了一笔数目不小的年终分红，加上两年多的积蓄，手里已经有了一些资金积累。见时机已经成熟，我便用这些钱在凯旋路上开办了当时杭州市最大的一家鲜花经营公司，批发部原来的大部分零售客户都和我有着很好的关系，他们见我办起了自己的公司，纷纷前来捧场，很快，

我就占领了杭城 80% 以上的鲜花批发业务。因为没有强劲的竞争对手，朋友们都戏称我的生意是“朝南坐”，此时杭城的大小花店已如雨后春笋般纷纷诞生，花店老板们为了要到好的货纷纷主动与我搞好关系。

二

俗话说“好花不常开，好景不长在”，我一枝独秀的好日子也并不长久。仅仅过了半年时间，局势就开始有了新的变化。

1993 年 7 月，日本的向山园艺、台湾地区的福宝花卉等著名的跨国花卉园艺有限公司纷纷看上了杭州这块宝地，他们预测到杭州的花卉消费市场有着相当大的潜力，便先后进军杭城，而且两家园艺公司都把经营部直接开在了凯旋路上，距离我的鲜花经营公司不过几步之遥，其用意已经十分明显，就是要直接打败我这位本土花商的“龙头老大”。

向山和福宝公司不仅有着强大的经济实力作后盾，而且他们带来的还有世界一流的花艺技术，与他们相比，我的鲜花经营公司顿时相形见绌。开张之际，向山和福宝不约而同地推出了一系列的优惠措施，如给鲜花批发户大幅度的打折、赠送港台最新的花艺书刊、电话预约免费上门送货等，这些竞争手段对当时还没有汽车、花艺水平也并不出色的我形成了很大的冲击，不到一个星期，我原有的老客户就被拉走了将近一半。雪上加霜的是，一些原本搞零售的花店老板见批发鲜花有利可图，也趁着局势大乱之际，纷纷赶趟似地在凯旋路上开起了鲜花批发部。到 1995 年，凯旋路上已有 8 家鲜花批发公司，形成了“凯旋路鲜花批发一条街”。而这时的我却每况愈下，优势几乎丧失殆尽。

那是我创业历程中最为苦恼的一段时期，眼看着自己的地盘一点一点地被别人蚕食，我心里万分地焦急。为了研究对策，我整夜整夜地失眠，头发

大把大把地掉落，人也憔悴了许多。

为了提高自己的花艺水平，经过再三考虑，1995 年 4 月，我决定再次去上海学艺。当我顺道去曾经学习过种花的地方看望朋友的时候，那一大片一片的鲜艳的鲜花使我的心情舒畅了不少，望着眼前红红火火的鲜花生产景象，我突然产生了灵感：何不去种花？既然直接竞争不过向山和福宝，我就种花供应给他们，反过来赚他们的钱。

1995 年 5 月，我将鲜花经营公司转让给了别人，腾出资金闯到了大上海。我注册成立了“汇凯园艺有限公司”，并在上海闵行区七宝镇租下 86 亩地，生产康乃馨、剑兰、满天星、扶郎等近十个品种的鲜切花。种花对于我来说可以说是轻车熟路，我不仅特别能够适应那种艰苦的环境，而且还曾经专门学过鲜花的繁殖和栽培技术，因此不论是从品种的选择还是种植质量看，从我的花圃里生产出来的鲜花都是一流的，特别是康乃馨，还没有出花圃就被批发商订购一空。接着，我又在陕西南路花市直接设点搞批发，销售也是异常的火爆，每天都要从基地到市场来回运几货车的鲜花，成了陕西南路花卉市场里屈指可数的“康乃馨大户”。

种了两年的鲜花后，我重新积聚了实力，这时一个新的目标在我的心中形成：打回老家，将失地收复过来！ 1997 年 3 月，协助我一起经营的岳父突然中风，这更坚定了我回杭的决心。为了方便岳父养病，更为了东山再起，我于 1997 年 4 月回杭创办了“双龙园艺有限公司”。我决心从哪里跌倒，就要从哪里爬起，因此公司的地址就选在凯旋路凤起立交桥的十字路口，距离向山和福宝公司的经营部也是几步之遥。

这时的我已经不再是两年前那个技不如人的“逃兵”了，在上海这两年，我已经系统地学习了欧美最新的花艺技术，况且我还有最低价的进货渠道，在实力上我已经毫不逊色于对手。针对向山和福宝的攻势，我并没有忙着应对，而是首先从完善自身服务入手，使出了一系列打好基础的杀手锏：一是创新花艺。我积极引进上海的商业插花手法，率先改革了传统的花车装饰技

艺，将原本千篇一律的鸡心花盘改为艺术插花，使当时杭城的花车装饰提高了一个档次。二是创新服务。结合自己多年的实践经验，我提出了“看、听、动”的三字服务要诀，这一服务理念有效地提高了员工的服务素质。三是建立客户档案。顾客在定制婚礼花车或生日花篮时，我们都会把对方的资料详尽地收集起来，以后每年的这个时候，我们便主动给顾客打上一个电话，向他们道一声贺，花不了什么人力物力，却总能挖掘出不少业务来。

基础打扎实以后，我便开始“该出手时就出手”了。1998 年，我打赢了一场漂亮的战役，事情的经过是这样的：当时杭城一家很有规模的星级大酒店即将开张营业，听说他们开业这天要使用 180 个庆典花篮，这可是一笔价值数万元的大业务！我立即赶去联系。负责筹备开业庆典活动的酒店副总经理告诉我，已经有 12 家花店前来联系业务，其中就有向山和福宝，而且他们的报价是所有花店中最低的，酒店已基本决定就在他们两家中选择一家。这位副总最后傲慢地说：“如果你的报价低于向山和福宝，倒还有商量的余地，否则一切免谈！”这是可一笔举足轻重的业务啊，做成这笔业务，就会在相当大的范围内产生广告效应。但是我很清楚，按照对方的价码，其实已经根本没有什么利润可赚。怎么办？拱手把业务让给竞争对手，我不甘心！硬着头皮做，那么明摆着贴进人工还要亏本。

酒店副总答应给我两天考虑的时间，我心情沉重地走出酒店往家赶。走着走着，我突然看到了前面有一家装修非常漂亮的婚纱店，刹那间，脑子里灵光一闪：有了！我何不学学人家婚纱店的租赁经营手法，也来个鲜花花篮租赁呢？我在心里飞快地盘算了一番，便立即折回酒店，胸有成竹地对那位副总说：“您看这样行不行？每只花篮我只收您三分之二的价钱，条件是三天之后我要将全部的花篮回收。”见他犹豫不定，我又赶紧解释：“其实你们摆花篮主要就是为了开业那几天图个热闹和喜庆，摆久了也没多大意义，反而还得费力收拾。如果按照我的建议，您不仅可以达到一样的效果，还可以节省三分之一的开支！”那位副总终于被我说得频频点头了。

接着，我就满杭城跑，只要一见到有酒家、美容院之类的在装修，就闯进去推销花篮。由于我报的价格竟然要比一般的花店便宜将近一半，几乎跑一家成一家。最终，我不仅成功地做下了那家大酒店的业务，还顺带着做了一大批的零星花篮业务。我把从那家大酒店回收来的花篮重新整理一番，再租给这些小酒家和美容院，成本就大大降低了。通过这次成功的尝试，我信心百倍，立即在杭州率先推出了鲜花花篮出租业务，受到了客户的广泛欢迎。

有一年的情人节这天，我们花店里气呼呼地进来了一位小伙子。原来，他想在这晚给家住拱宸桥的女友送一打玫瑰，为了搞搞新意，他要求花店每隔一小时送一枝，却接连遭到了其他不少花店的拒绝，小伙子生气地说：“还是老顾客呢，这点要求都不肯照顾，以后再也不去他们那里买花了！”老实说，当时正是店里最忙的时候，而送花地点又那么远，不愿接这样的业务是可以理解的。然而，聪明的我还是接下了这笔赚头不大的业务，我让员工打电话叫来了闲在家中的一位朋友，请他专门等在离顾客家的不远处，隔一小时敲一次门。事后那位小伙子感动不已，当然也就成了“双龙园艺”的铁杆消费者。

一批又一批的客户终于又从竞争对手那里拉了回来。在不到一年的时间里，我扬眉吐气地打败了昔日实力强劲的对手。

三

经过大起大落的考验，我清醒地认识到，市场经济社会是一个新人辈出的时代，停止创新与发展就意味着倒退与落伍。为此，我不断寻找着新的发展机遇，准备在杭州开设更多的鲜花经销点。

1998 年底，我打算在杭州湖墅路花鸟市场再开一家花店，为了给新开的花店取个响亮的店名，我专程赶赴上海，向我国著名的园林专家陈从周教

授讨教。由于陈教授学术业务繁忙，我一连去了五六趟都没能碰上，最后索性在陈教授家附近找了个旅店住了下来，等到第四天，陈教授终于从外地回家来了。得知情况后，陈教授非常感动，当场为我的花店取了一个富有诗意的名字——帘青花屋。“帘青花屋”开业不久，我就在店里搞起了“每周一款”花艺展示，将最新的国际时尚花艺款式无偿介绍给消费者，这一招果真吸引了附近的大批市民，花店顿时成了一个小小的展览厅，每一天都有不少人前来观赏花艺。就这样，我们这个门面并不豪华的“帘青花屋”在开业后短短的几个月里便在无形中树立起了形象。

2000 年 9 月，杭州四季青花鸟市场建成，这是一个扩大势力范围的好时机！我毫不犹豫地进驻市场又开办了一家分店。这一次，该推出什么吸引消费者眼球的新招数呢？受到当时正风靡一时的电脑发型设计的启发，抱着试试看的心情，我在杭城率先开设了电脑设计新婚用花的业务，结果，这项新颖的业务深受时尚青年男女的欢迎，大批年轻人慕名赶到四季青花鸟市场，请我用电脑为他们设计婚礼的全套用花，正因为推出了这项新颖的服务项目，还给我带来了一笔令同行艳羡不已的大业务呢！那是 2000 年底的一天，一位气度非凡的中年男子走进了我的花店，他说要给亲戚预定新婚用花，听说我这里有电脑花艺设计，便想来看看。我热情地接待了这位顾客，向他详细地介绍了新婚用花的流行款式。奇怪的是，这位顾客对我的介绍好像并不太在意，却对店堂里陈设的仿真插花兴趣浓厚。他好奇地问我：“这些仿真插花的造型都是谁做的？”当得知这都是我自己亲手设计制作的之后，他说：“现在萧山国际机场有一笔很大的仿真花布置业务，正在对外招标，我看你的手艺不错，不妨去报个名试试。”这可是一条很有价值的信息！我立即赶去报名竞标，不久，我果然在公开招标中大获全胜，一举承接了萧山国际机场内所有仿真花艺术装饰业务。原来，那位中年男子是萧山国际机场的一位负责人，他听说我的花店有电脑设计新婚用花的服务，便赶来看看，没想到这一看竟发现了我的仿真花布置技艺，于是就有了前面那一幕。

2001 年 10 月，杭州举办了举世瞩目的西湖博览会，博览会期间有一场规模盛大的西湖花会，主办者邀请我参加花会。我想，既然参加这样的盛会，就应该策划一出令人耳目一新的好戏给大家看看，经过反复思考，最后终于策划出了一场全国“神秘箱”插花比赛。所谓“神秘箱”插花比赛，就是指所有的参赛选手在赛前并不知道自己将会在什么花器上用什么花材来表演插花，直到比赛前的那一刻，选手们才通过抽签决定，因此极富神秘感和竞争性，最能考验选手的花艺水平。在这次插花比赛中，我不仅亲自担任评委，还别出心裁地设计了椅子、话筒等让人备感意外的花器，我最得意的花器当然还是那位活生生的美艳模特。新颖奇特的比赛形式不仅吸引了来自江苏、上海、安徽、浙江等全国各地的 22 位插花好手前来参赛，还在杭城引起了很大的轰动，当地新闻媒体几乎一家不落地全部赶到比赛现场，饶有兴致地进行了详尽的报道，而前来观赛的杭州市民更是络绎不绝。

一次，我和店里的员工们在一起喝酒，喝到酣处，我问员工们对我有啥要求？一位员工借着酒劲对我说：“老板，其实我们到你这里来打工，并不光是为了赚几个钱，更多的是为了学点手艺，将来也好回家开个小花店。所以，请老板你一定不要保守，多教我们一些绝招。”员工的话使我想起了自己当初的打工时的情景，曾经经历过的种种艰难如今还那么的记忆犹新。我非常理解员工的心情，我下决心，要让更多期望在花卉界有所发展的打工者尽早获得成功，抱着这样的想法。2000 年 3 月，我与朋友一起开办了浙江通用职业技术培训学校，我亲自担任插花部的教学。为了提高教学质量，我自任编导，制作了一套《帘青花艺——实用插花的设计与制作》光盘，并编写了一本题为《帘青花艺》的教材书，这本教材书刚刚编写完成，即被浙江科技出版社买断了版权。

2001 年 7 月，我偶然参加了杭州市残联举办的一次会议，会议期间，一位患有小儿麻痹症的残疾姑娘听说我是花艺师，拄着双拐艰难地挪到我跟前，说：“吴老师，我想向您请教花艺。”我惊讶地说：“你会插花吗？”“会

一点，可是插不好，因为没有机会好好地学习。”我当即打电话让店里的员工送来花材，请这位姑娘演示给我看。当这位残疾姑娘用有些变形的双手艰难地插花的时候，参加会议的十几位残疾人都围了上来，兴致勃勃地在一旁指点着。看到眼前这不同寻常的情景，我感慨万千：是啊，作为残疾人，他们更渴望追求美好的事物，我为什么不为他们做些力所能及的工作呢？从那以后，我每年至少都要为残疾人举办一次免费讲座。

这件事对我的启发很大：原来除了办学，还可以通过义务讲座的形式来服务大众。这之后，我就把大量精力花在了义务讲学上，先后为浙江中医学院、杭州丹桂公寓社区等十多个单位举办义务讲座，推广和普及实用花艺。老实说，我这样做并不是因为自己有多么的高尚，其实这是一件双赢的好事，既能为提高杭州的民间花艺水平做出自己的努力，又可以提高“双龙园艺”和“帘青花屋”的知名度，何乐而不为呢。

（口述人/吴海平，男，41岁，花卉企业老板，浙江东阳人。采访时间：2002年10月。）

我的首席厨娘梦

一提到“厨娘”，人们总会联想到家庭主妇，而很少会将这两个字跟酒楼饭店里的大厨挂起钩来。的确，在我们的日常生活中，买菜烧饭虽然大多是家庭主妇在唱主角，可是真正在餐饮界做出名堂的厨师，却都是清一色的男人。然而，今天我们这个故事的主人公秋丽，却是一位“不信邪”的女厨，从小怀揣着“厨娘梦”的她，正在用自己的行动向大家证明：女人也能胜任大厨。

一

我这人从小就挺好吃的，孩提时代，有关吃的逸事就可以说是层出不穷

了。比如我会趁大人不在家的时候，把他们藏在柜子里的粉丝偷出来，然后在明火上烤着吃。烤粉丝实在太有趣了，想必很多人小时候都玩过的，把又干又硬的粉丝放到火苗上，“嗤”的一声，那细细的粉丝转眼间就变得又粗又白了，放到口中一嚼，香香脆脆的，可好吃了。每次我都只从那大捆的粉丝中抽十几根，这样既过了嘴瘾，又不会被大人发现。哈哈，要不是我自己说出来，这事儿到今天都还没人晓得呢。

你别看我文文气气的，小时候可调皮了，完全不像个女孩子。那时候我家在闸口电厂附近，城河就在边上，天气一热，我就会跑到河里去摸虾抓蟹。那时候的河水真清啊，在河里游泳比现在在游泳馆里过瘾多了。河底的小虾小蟹可以看得清清楚楚，而且都特别笨，时不时会主动撞到我的腿上来，只要一个猛子扎下去，准保手到擒来。小虾小蟹抓回来后，我就学着大人的样，在锅里滴几点油，然后把小虾小蟹放下去爆一下，那个香啊，现在想起来都还会溢口水呢。

一次我在爆小虾的时候，正巧被妈妈撞见了，我心想：这下完了，准得挨骂了。没想到，一向管得我很严的妈妈那天竟然没有生气，她瞥了瞥锅里嗤嗤作响的小虾，说：“这种饭虾儿，养养清爽弄点醋醉醉吃最好，放油锅里爆可惜了，营养都破坏掉了。”妈妈不仅没有责骂我，居然还跟我讲吃的道理，这让我太意外了。

现在想来，妈妈其实是在继承家族的传统，从小潜移默化地向我灌输家传的厨艺理念呢。

说到我们的家族，你就会发现，我从小对吃这么有兴趣，应该是有渊源的。听妈妈说，我们的祖先曾经出过宫廷的御膳师，由于他的膝下只有女没有儿，无奈之下只得把一手好厨艺传给了女儿。奇的是，得到父亲真传的御膳师女儿也没生儿子，于是便又传给了她的女儿。这样一代代传下来，便形成了一个独特的家族传统：女孩子年满十五岁便须开始学习厨艺，以担当承袭家传厨艺的职责。

这一家族传统传到我外婆手里，得到了发扬光大。外婆不仅深谙养生菜肴之道，而且还对保健酒很有心得。她在南星桥开了一家酒酿店，不仅卖酒酿，还自酿各种养生的滋补美酒。外婆的酒酿店开得相当成功，现在只要上点年纪的老杭州人，说起南星桥的那家酒酿店，应该都还有印象的。

所以小的时候其实我是并不缺吃的，偷粉丝烤着吃、抓小虾爆着吃，纯粹是因为好玩。也说明了我这个人从小对厨艺是很有兴趣的，这也许就是遗传基因的影响吧？



十五岁那年，妈妈正式让我上灶做饭了。本来烧点东西吃吃，我是很有兴趣的，可每天按时做饭，我就有点厌烦了。不过好在我们家人口不多，平常的饭菜还是很简单的。

那年春节来临的时候，妈妈告诉我，年夜饭会有很多亲眷要来，而这顿年夜饭，要由我一人掌勺。起先我根本就没当回事，心想急啥，到时候忙不过来，你们还不是一样会来帮我的？

那个年三十还真来了不少亲眷：外婆和大姨一家、舅舅一家，还有爸爸的拜把兄弟一家，一张十五六人的大圆桌，满满当当地坐了一大桌。厨房里，洗好切好配好的菜堆满了桌子，他们大人们却都坐在房间里嗑瓜子，就等着我一个人下锅炒菜。

说起来你也许不信，这么多菜，全部都是我一个人洗、一个人切、一个人配的。那时我才十五岁呀，准备这些菜，我整整花了两天的时间，爸爸几次想要帮我，硬是被妈妈给制止了。那个苦啊，现在都记忆犹新。

阿姨和舅妈看我实在可怜，想出来帮我一把，又被妈妈和外婆拦住了。我在厨房里清清楚楚地听到外婆说：“你们要是为秋丽好，就别去帮她。”

听到这话，我的心里好委屈呀，眼泪在眼眶里直打转，可我没让它流出来。再累再怨，我都不能让大人们给看扁了！

那顿年夜饭，我就是这么含着眼泪做出来的，而且做得还挺成功。

经过了那次磨练，我忽然发觉做菜其实是一件挺容易、挺有意思的事情。也就是从那时起，我开始真正对厨艺产生了兴趣。我经常会跑到书店去，看到中意的菜谱，就默记在心里，然后跑回家尝试。不客气地说，我这个人的天赋是不错的，没过多久，我的厨艺在亲眷朋友当中就小有名气了，有人请客经常会叫我过去帮忙烧菜，就连一向要求很严的妈妈都夸我菜烧得好了。

初中毕业时，本来是可以考上重点高中的，可那时我一门心思想着当厨娘，就自作主张地报考了一所职业技校，因为那技校有个厨师班。

父母蛮开通的，说既然我自己喜欢厨艺，已经报考了技校，他们也不再说什么了。然而，我怎么也想不到，最终我竟没有被那所技校录取。而一位和我一起报考的男生，成绩比我整整低了 16 分，却被录取了！我当然不服气了，让妈妈陪我到那所技校问情况，结果人家说：“我们的学生今后都是当厨师的，所以只招男生。”你说这是什么逻辑？难道只有男的才能当厨师？

技校没上成，我好不容易进到一所普通中学继续读高中。可经过这番折腾，我的心思已经完全不在学习上了，我盼望着快快高中毕业，好去外面应聘当厨娘。

可现实又给了我当头一棍。高中毕业后，我不断地寻找机会，到各种小饭馆去应聘，我感觉已经把自己定位得很低了，可别人一看到我一个女孩子跑来应聘厨师，那神情简直像是见到了外星人，根本别提什么试用留用了。

有一次，通过爸爸的一位同事介绍，我去一家小饭店应聘，老板倒是挺客气的，我烧了几个菜，他们品尝了之后都赞不绝口。离开的时候，老板虽然说还要再考虑考虑，可我的心情却特别的好，因为我对自己的厨艺有信心，我相信这次应聘能成。

走到半路的时候，我忽然想起随身的小包落在店里了，就赶紧跑回去取，

结果正好听到了他们在议论我的事。“这个小姑娘的手艺不错的，你干吗不要她呢？”“手艺是不错，但厨师一天要站多少时间你又不是不晓得，她一个姑娘，不适合做的。”“既然你不要女的，干吗还让她来应聘？”“人家老李托过来的事情，怎么好不给面子？应聘过了，再随便找个理由回报不是两全其美？”

那一刻，我才深深体会到，有偏见的不仅仅是那所技校的老师，社会上对女厨的偏见是多么的根深蒂固啊。



这样一晃过了几年，虽然期间妈妈传了很多烧制养生菜肴的秘方给我，使我的厨艺有了很大的长进，但还是没有饭店愿意让我实现厨娘梦。见我一直呆在家里无所事事，父母都焦急起来。妈妈说：“秋丽啊，反正你自己有一手厨艺，与其到别人那里去打工，还不如自己开个小店得了！”

妈妈的话让我突然开了窍：是啊，我怎么就没想到自己开店呢？这不一样可以实现厨娘梦吗？

在父母的鼎力支持下，一家只有三十来个平方的小吃店终于开起来了。为此，全家花光了所有的积蓄，还借了四万多元的外债。

小吃店开起来后，我既当老板，又当厨师，整天忙得团团转。店里的生意倒是挺不错的，第一个月做下来，就净赚了五千多元，可我的心里仍旧空落落的，没有一点实现梦想的满足感。这也难怪，我开的毕竟只是小吃店，百分之七八十的顾客都是来吃面条、水饺、年糕之类的，偶尔有顾客点几个小菜，也不过是酱爆螺蛳、麻辣豆腐之类的家常菜，这跟我梦想中的厨娘相去甚远。我要当的厨娘，是精于功夫菜肴、可与饭店大厨相媲美的女厨，只有那样，才能把妈妈传给我的养生菜秘方和我多年来潜心钻研的厨艺心得都

发挥出来。

可理想与现实毕竟是有差距的，为了生活，首先得要生存。就这样，小吃店一开就是好几年，这些年中，我始终没有放弃对厨艺的兴趣，虽然在小吃店里我的厨艺根本没有用武之地，但我知道总有一天会实现自己的梦想。为了这一梦想，我必须蛰伏、积累。

三年前，由于种种原因，我终于关掉了小吃店。我知道，接下来该干的，就是开一家真正的酒楼，圆我的厨娘梦了。但是我并没有急于行动，我打算好好地休整一段时间，把各方面的准备都尽量做充分了。

呆在家里的两年多时间，我并没有闲着。我开始频繁地跑浙江图书馆，研读《本草纲目》、《饮食本草》、《中药养生事典》等书籍和各种食谱，因为我对养生饮食特别有兴趣，希望自己将来成为擅长于养生菜肴的首席厨娘；我开始用祖传的秘方浸泡大量的鹿鞭人参酒、海底三宝酒等滋补药酒和荔枝酒、佛手酒、红枣酒等养生果酒，因为美酒配佳肴，我要做养生菜，就必须有养生酒相佐；我开始留意杭州城西的各种商铺信息，因为我住在城西，不想把店开得离家太远，而适合经营饭店的商铺又很稀缺……

经过两年多的休整和筹备，我终于选定了文三西路尽头的一处商铺。这里不仅离家很近，而且据商铺开发者的宣传介绍，今后这里将打造成“西湖区的高银街”，所以尽管现在这里人气还很淡，出于发展前景考虑，我还是选择了这里。

虽然这些年我也赚了点钱，但要开一家有点规模的酒楼，我手头的资金还是很紧的。为此，从店面的装修设计、材料采购、施工督工、厨房设备添置……一切的事务我全部自己一手搞定。

中式的飞檐翘角门楼，是我查阅了大量的资料，最后参照了三峡的张飞庙画出来的；店堂布置和包厢的设计图也都是我自己画的。店里砌的青砖，我是从鼓楼城墙的施工单位仓库里淘出来的，效果好、价钱还特便宜。我还专门跑到宜兴去定做砂锅，到景德镇的陶瓷厂仓库里翻出成套的瓷筷瓷碟瓷

碗，甚至连店里扶手栏杆上的木雕花格，也是我自己跑到农村去淘来的。我这人太追求完美了，可经济实力又有限，那就只能自己苦一点累一点了，没办法的。

我这个人还是比较吃得起苦的。装修那阵子正好是七八月最热的时候，我和工人一起，一趟趟跑装饰材料市场采购，脚后跟磨得破了皮出了血，我垫张餐巾纸照样跑；店里面的气温高达四十五度，装修工打了赤膊还直叫热，好几次我热得快晕过去了，最终也咬牙挺过来了。

去年 11 月，我的酒楼终于开张了，我给酒楼取名“醉鼎楼”，意思就是陶醉在美酒佳肴中，因为“鼎”就是古代用来盛美酒佳肴的器具。其实，这个名字还有一层隐含的寓意，就是我要做最顶层、最拔尖的厨娘。

四

我的名片上印的不是什么经理之类的头衔，而是“首席厨娘”。这不是噱头，我的的确确是把很大的精力都放在了厨房里。我们店里有民间家常菜、大厨拿手菜和厨娘私家菜几个系列，厨娘私家菜就是我自己掌勺的，其中“生滚滋补鲜鸡煲”和“生滚养生甲鱼煲”两道菜已成为我们酒楼的当家菜。

说起这两道菜，还是我自己研制出来的呢。你可别说我爱炫耀啊，我这人就这样，一说到做菜，就会忍不住想要多说几句。

就说我的这两道生滚养生菜吧，平常我们煮鸡和甲鱼，为了去腥味，总要放很多姜葱大蒜之类的调料，而且还要煮上个把小时，讲究煮酥煮烂。但姜葱大蒜与肉类蛋白在一起长时间蒸煮并不利于营养的保持。其实把肉煮熟关键是把握好两个时间节点，一个是在水沸后的三五分钟，这时的肉质滑嫩，汤清味鲜，不腻不腥，最关键的是营养也保存完好。可一旦煮过这个时间节点，肉质就又变紧了，一直要炖煮到一小时后才会重新变酥烂。所以，三五

分钟生滚出来的鲜鸡和甲鱼味道和营养都是最好的。为了不用姜葱大蒜，又能去掉鸡肉和甲鱼的腥味，我通过反复试验，用多味药材和干果代替葱姜，结果不仅去腥效果好，而且还增加了菜肴的滋补功效。至于具体的配料嘛，可是我的商业机密哦，这里就恕我不说了。

不过，对于来我店里应聘的厨娘，我是不会保密的。按照我本来的设想，我的酒楼是专门只聘厨娘来烧菜的，可事实上很少有女的来应聘厨师，来了几个也都因为受不了厨房里的油烟和热气，没能坚持多久，所以目前我的后厨里除了我这位“首席厨娘”和洗菜的大姐之外，清一色的都是帅哥。这实在是有点无奈，不过下一步，我还是想再招一些厨娘。其实我招厨娘的要求并不高，一不需要文凭，二不需要大饭店的从业经历，只要是热爱厨艺，有烧菜的基础，又能吃苦耐劳就行。像有些下岗女工和外来打工的妇女，都是可以培养成厨娘的，只要她们跟我一样，有为“厨娘”争口气的决心，我会毫无保留地把厨艺传给她们。

再说说那两道生滚菜吧，推出之后，果然很受顾客的欢迎，一些顾客专门开着车子从城南城东赶过来吃呢。有一次，一位中年妇女居然坐了两个小时的电车，专程从雄镇楼赶来吃我的鲜鸡煲，你说多让人感动啊，我当场就把她的菜单给全免了。像这样的顾客已经不是一般的顾客，而是千里难寻的知音了。我甚至在考虑，在时机成熟的时候，专门搞个有关养生菜肴的沙龙，邀请志同道合、热衷于美食和养生的家庭主妇们定期聚会、交流烹饪心得呢。

有一家杂志的编辑品尝了我的生滚甲鱼煲，又听了我的介绍之后，专门在杂志上给我开了一个“厨娘说菜”的栏目，邀我介绍养生菜肴方面的知识呢。照此看来，以后要是做出了名气，说不定还会有电视台要我去做节目也没准呢，呵呵。

不过，从目前状况看，我的酒楼地段还是太偏了一点，再加上由于种种原因，我们这一大片的商铺到现在还没有销售出去，我的酒楼是唯一开业的一个商铺，“西湖区的高银街”暂时还只是纸上谈兵，所以人气不旺，生意

总体来讲还是比较清淡。不过我会坚持下去，酒香不怕巷子深嘛，相信只要撑过一年半载的，口碑就会慢慢做出来。现在最希望的，就是这整片的商铺能够尽早启动起来，这样人气就会旺起来，酒楼也能稳定下来，我的“厨娘梦”就能长久地做下去了。

（口述人 / 李秋丽，女，36 岁，酒楼老板，浙江杭州人。采访时间：2008 年 12 月。）

从 20 条领带起步



1979 年初中毕业后，我在亲戚的介绍下，只身北上吉林学做木工。那时候跟着师傅东奔西跑，经常是做一笔业务换一处地方，虽然很苦很累，但是师傅待我不错，不仅毫无保留地教我学艺，而且每个月还给我一些零花钱。但是，我并不满足于做做木工挣挣小钱，每天晚上我都在憧憬着有朝一日自己能当上老板。

1981 年，我谢绝了师傅的执意挽留，离开东北南下去了云南。听说云南的药材能卖好价钱，我便摸索着做起了药材生意。然而，做药材生意看似简单，其实却有很多学问，而且需要有雄厚的资金铺底。我毕竟还太年轻，既没有资金上的实力，又缺乏经营药材的经验，忙活了四五年都没赚到什么大钱。我这才意识到了自己的不足，权衡了整整一个多月，我终于决定再去给别人打工，重新积累经验。

1985 年，我回到祖籍浙江嵊州，进了当地的一家丝绸服装厂。当时我做的是整烫工，每天都得在蒸汽弥漫的高温车间里连续工作十个小时以上，劳动强度非常之大。虽然白天的工作这么累，但每天晚上我都要抽出两个小

时看书看报。不久，我出人意料地被派往服装厂的联营单位深圳华丝公司，负责接待工作。

当时的深圳正处在开发建设之中，许多在深圳打工的年轻人都喜欢利用休息日结伴到广州去娱乐、购物。有一次，我在逛高弟街的时候，看到一个服装摊上挤满了人，便挤上前去打算看个究竟。待我好不容易挤到摊位跟前，不禁大失所望：哪有什么好看的服装哇，只不过是一大堆花花绿绿的丝绸围巾而已。我知道，这种围巾在我们老家的厂里只要 3 元钱一条，而且很容易搞到。我就在心里暗自盘算：丝绸围巾这么好卖，我索性也到这里租个摊位卖围巾算了。

遗憾的是，当时的高弟街上根本没有空余的经营摊位，若是从别人手上转租摊位，起码得有七八万元的转让金，我显然没有这个能力。就在我为自己发现了赚钱的门道，却无法付诸实施而痛惜不已的时候，一个机遇悄悄地来到了我的身边。一次，老家来了一位朋友，是嵊州一家领带厂的销售员。几杯酒下肚，朋友就开始长吁短叹地诉苦，说现在的生意太难做了，那些公司和商场的供销经理就跟老爷一样难伺候，货款也不知啥年月才能结回来。看着那些花花绿绿的领带，我感到非常惊讶：这么漂亮的领带怎么会销不出去？于是我开始动心了，在完成本职工作之余，我和朋友一起跑到附近的一些大商场去试着推销领带，但由于缺乏经验，我们还是失败了。

如果老是盯着大公司大商场，推销难度看来挺大。这时我想起了高弟街上人们抢购丝绸围巾的情景，对啊，为什么不把领带直接推销给高弟街上的摊主们？直觉告诉我，这些领带在高弟街上应该会有销路。我为自己的发现兴奋不已，为了提高成功的可能，我特意跑到新华书店，买了一本《营销策略》，关起门来开始研究。几天后，整本书被我啃完了，心里果然亮堂了不少。

几天后，我按照书上介绍的推销方式，带上 20 条领带来到了高弟街。我在街上转悠了好久，终于将目标瞄准了一个位置不错，但生意却挺一般的服装摊。我转悠到摊位前，故意四周扫了一圈，说：“大哥，你这儿生意好

像不太好哇，知道是什么缘故吗？”“是什么缘故？”摊主有些吃惊地望着我。我笑道：“主要是你经营的服装不够有特色。你瞧，现在的小青年热衷于穿西装打领带，可这高弟街上却只有西装没有领带，你要是能弄些领带来卖，保准打响牌子！”

摊主这才醒悟过来：“小伙子，你是来推销领带的吧？”我赶紧陪上笑脸：“大哥真有眼光！我是领带厂的推销员，这儿有我们的样品，您看看是否可以试着代销一下？我可以等一个星期后再来结款。”摊主被我说动了心，留下了那20条领带。没想到，第二天摊主就来电话催着要货，这真叫人兴奋啊，我赶紧又送去一批货。结果，这一天竟销出了整整1500条领带，以后的情景更是让我大吃一惊，摊主们竟然排着队来向我要货。

初战告捷，我终于找到了一条掘金的途径。尝到了甜头的我深深地感到了知识的重要性，于是我开始自学《营销谈判技巧》、《营销心理学》等有关营销理论，我下决心要成为一名出色的营销员。1988年，我干脆从华丝公司辞职，应聘到嵊州佳友领带厂，担任了专职营销员。企业下给我的销售指标是年销10万条领带，销售额为50万元。当时厂里的产品主要还是从批发部推向市场，因此在人们看来，一名营销员要凭个人的能力销售这么多领带，实在是一个很艰巨的任务。而我却胸有成竹、信心十足，通过以点带面、个个击破的方式，我在高弟街上发展了一家又一家的领带销售点。进厂第一个月，我就销出了3万条领带，年底一结算，我共为企业销售领带17万条，产值达120万元，远远超过了企业下达的任务，于是我成了佳友领带厂一名“金牌营销员”。

二

人在不同的阶段是会有不同的新目标的。在佳友领带厂干了一年多，我

手头有了五六万元钱的“原始积累”。这个时候，我已经不甘于只是做一个优秀的营销员了，于是就开始琢磨着打算自己办厂。1989年，我与亲戚联手，合作办起了“嵊州龙腾服装厂”。开始的时候，由于资金有限，厂里只请了6名工人，专门负责加工生产领带，而从面料采购、组织生产到销售产品，我几乎都是自己干。

当时，嵊州的领带企业绝大部分都刚刚起步，为了节省运输费用，大家几乎都是从当地的面料批发商那里采购面料进行生产的，因此所有企业生产出来的领带几乎都是千篇一律的，毫无个性可言。我看到了这个问题，更从中捕捉到了机遇，我决定自己想办法生产面料，争取使自己的领带从选材第一关上就做到与众不同。为了筹集资金，我卖掉了家里一些值钱的东西，又向亲戚朋友借贷，筹起了20万元。我带着这沉甸甸的20万来到了上海，包下了30台织机开始自己组织生产面料。由于保证了面料的独特性，我们生产的领带很快在嵊州领带中脱颖而出，订单纷至沓来。1992年，嵊州的领带产业开始引起世人的关注，一些外资纷纷进入嵊州。正是这一年，我又抓住机遇，与港商合资，正式创办了绍兴好运来服装领带有限公司。自从“好运来”成立之后，我的领带事业开始步入了发展的快车道，生产形势蒸蒸日上，销售状况日渐看好，成了嵊州领带业的一匹“黑马”。

不久，嵊州的领带企业便犹如雨后春笋般冒了出来，我的竞争对手一下子从十几家扩展到了几百家，竞争变得更加白热化。不少领带厂为了吸引客户，纷纷允许客户长期赊账。如此一来，被宠坏了的客户变得越来越挑剔、越来越不讲信用，拖欠货款成了家常便饭。在这样的大背景下，我的“好运来”也难以幸免，虽然工厂里的机器每天都在隆隆作响，工人们都在连轴地加班，但厂里的流动资金却越来越紧张，有数百万元的货款一时难以收回……

这时，我偶然认识了一位路道挺广的朋友，这位朋友听说我是领带厂的老板，半开玩笑说：“我有不少经商的外国朋友，其中就有做领带生意的，下次我帮你介绍认识认识。”虽然这位朋友后来并没有为我介绍外商客户，

但他的话却给了我很大的启发，是啊，如今国内的客户拖欠货款这么严重，如果我把合作对象转向外商，不就可以避开这个拖欠货款的“怪圈”了吗？

怎样才能和外国商人搭上线呢？我动了不少脑筋，一方面，我开始留意并积极参与那些有外商参加的商务贸易活动，当时连一点外语都不懂的我，带上翻译就直奔国外的一些服装交易会、展示会；另一方面，委托专业人员，为我的企业建立了一个网站将“好运来”的产品通过互联网介绍给了全世界。

就在我为拯救企业千方百计动脑筋、找门路的时候，后院却起火了。眼看着企业的形势越来越紧张，与我合作的亲戚沉不住气了，他向我提出了退股的要求。在这紧要关头的时刻临阵脱逃，我当然拒绝了他的要求，矛盾由此开始产生。然而我怎么也没有想到，和我朝夕共处合作了多年的亲戚最后竟然还是偷偷算计了我。

合作者的背叛，使我的企业顿时陷入了前所未有的危机，流动资金严重不足，原材料无法采购，纵使企业拥有再多的订单，也难以开展生产，如此下去，不用一个月时间企业就得关门倒闭。仅仅数天时间，我仿佛就苍老了好几岁。

真是天无绝人之路。就在企业最困难的时候，我突然接到了一位意大利客商发来的信函，对方称自己是领带经销商，正在中国内地物色合作者，前不久在网上看到了“好运来”的信息，便有意与我作进一步的接触。对方在信函中要求“好运来”尽快邮寄 20 条样品领带，如果他们觉得质量过关，便有可能建立长期的合作关系。

我赶紧让员工赶制了20条精品领带，满怀希望地寄往意大利。没过多久，对方真的派员来到嵊州，对我的企业进行了严格细致的实地考察。就这样，我成功地接下了外商的第一笔订单。特别令我激动的是，对方竟然一下子打进了 50% 的定金，这对我来说无疑是雪中送炭。

领带很快就如期交货，不出一个月，货款全部到位，企业很快起死回生，又恢复了勃勃生机。我终于真真切切地领教到了外商可贵的信用，从此，我

开始主攻外贸业务。我知道，要和外商打交道，必须不断充实自己的知识，提高自己的外语水平和管理能力。于是，我在繁忙的工作中挤出时间，学习了美国著名工商管理教授的《MBA 十日谈》、《成功企业家点子库》、《名牌战略研究——飞越世纪》、《外汇管理法规汇编》等著作和有关的法律法规，还同时报读了英语班和网络技术培训班。对于一个只有初中基础的人来说，一下子要学习这么多“尖端”的知识，还真不是件容易的事，许多老板朋友们都劝我：“你好歹也有点钱了，还这么苦着自己干吗？”可是他们不知道，和外商“攀亲”做生意，这才是我的最大愿望，也是我努力学习的动力。经过一年多的刻苦学习，我不仅掌握了英语的中级水平，可以和外商直接交谈，而且还成了“网络专家”，经常直接登陆外文网站，了解国外企业的管理经验，对提高企业的管理水平起到了很大的作用。

随着企业的发展，“好运来”在国外的牌子也越打越响，一些国际著名品牌也主动找上了我。2001 年，有十几家外国知名服装公司通过网络向“好运来”投来了橄榄枝，希望与我们进行定牌合作，即由“好运来”帮助他们生产领带，然后用他们的牌子在国际上销售。经过缜密的选择，我最终选择了与家喻户晓的某著名国际品牌合作。如今，在“好运来”生产线上源源不断地制造出国际品牌领带，我们的产品已有 95% 销往了国外。

三

和外商做生意，有时候也得多动脑子，讲究“智取”。2001 年 10 月，有一位领导亲自陪着一位澳大利亚客商来到“好运来”，原来，这位外商打算长期经销嵊州领带，这次是来挑选产品的。当时我不在公司，便由我们的办公室主任老王负责接待。外商对我们的领带质量十分满意，当即挑选了 1000 条，但却把价格压得很低。老王打电话请示我，说既然是市领导陪来

的客户，总得给个面子吧？况且这位外商今后还要大批量进货呢。我在电话里当即表示，如果觉得有必要，送他们一些领带未尝不可，但如要进货，价格一分也不能降。

澳大利亚客商最后悻悻地走了，老王很是想不通，觉得我精明过头了，县领导是看得起咱“好运来”，有意帮咱介绍业务才把外商带过来的，我居然一点面子都不给！回到公司后，老王马上向我提出了异议。我说：“老王啊，既然我们的质量靠硬，就不能随便降价，任何人来都应该一样，否则人家就会对我们的质量产生怀疑，最终只能自毁牌子。”老王还是有点想不通地说，可他们今后有可能与我们长期合作，一分价钱不让，不等于放跑了一个大客户吗？我索性给他算了笔账：这次如果降了价，以后再要提上去就不可能了。我们的领带利润只有多少你也是知道的，如果按照这样的价格，以后他们要的量再大，我们也没有任何利润，等于白贴人工在给他们干，这样的生意你说我们该做不该做？再说了，你越是在这种情况下咬住价格，人家就越会觉得你的东西靠硬。

2002 年 3 月，我到韩国考察，发觉那里的面料印花后整理技术比国内先进得多，就萌发了自己办一个染整印花厂的念头，这在嵊州还是一个空白点呢。2002 年 6 月，我的真丝面料染整印花厂建成投产，使整个公司的整染、印花、制造到领带加工形成了一条龙生产。

与外商合作，还得时常关注国外的消费需要。一次，我得到一个信息：国外有一种“功能性真丝”产品，不仅弹性好、防缩抗皱、耐机洗，而且还有去异味、抑菌等作用，市场销路非常的好。我就考虑引进这种产品来制作领带，然而一打听却发现，引进这种产品的制作技术成本相当之高，而一条领带的批发价最多才买几十元，显然得不偿失。怎么办？我决定自己研究开发这项技术。厂里没有能力自行研制这么先进的技术，我就想出了“借脑研制”的办法，从 2002 年 6 月起，我连续几个月一趟趟地跑到浙江大学、苏州大学、浙江丝绸工学院等高等院校，请那里的专家担任“功能性真丝”课

题的研究指导。这些大学的教授们并不认识我，一开始也没敢随便答应，我并未气馁，索性住到了杭州，更加频繁地出入这几所高校，我对专家们说："咱们私营企业最需要的就是高科技产品，可凭自己的能力根本没有办法解决，所以只有劳请各位专家支持帮助了。不过我虽然自己不能搞科研，但是提供条件、搞好服务我还是能做得很好的。"我用这种"甘当配角"的诚恳态度，终于打动了几位专家教授，他们答应共同加盟课题研究组。去年年底，功能性（改性）真丝项目顺利通过鉴定，经国家丝绸质量监督检验中心的检测和国家一级科技创新咨询单位——上海科技情报研究所的查询，各项指标均超过了国际标准，从而填补了国内空白，达到了国际领先水平。与此同时，另一项科研成果——彩色真丝织锦制画软件也开发成功。

这两项新产品的开发成功，为"好运来"赢来了大批的国外订单，功能性真丝面料投产至今，已生产了近 200 万米，全部销往国外；富有浓郁中国特色的彩色真丝织锦画更是大受外商的青睐，一位意大利客商一次就订购了两千幅价值 80 多万美元的织锦画……如今，我们已经与大批外商建立了长期的合作关系，自身实力也得到了壮大，产品也远销到了欧亚诸国及国内各大中城市。回想当初的创业道路，之所以能够取得今天的成绩，我觉得除了苦干最重要的还要加巧干，因为商场更需要斗智斗勇的本领。

（口述人 / 胡金坤，男，43 岁，领带企业老板，浙江嵊州人。采访时间：2005 年 2 月。）

做直销的日子很难很无奈

一

该从哪里说起呢？还是从 1981 年，我师专毕业开始说吧。那时候我才

17岁，还没有选民资格呢，就离开了武夷山市的家，到洋庄镇中学教书去了。当时班上有些学生的年纪比我还大，可我一点怯意都没有，照样把书教得像模像样，把学生们管得服服帖帖的。别人都说我小小年纪，却特别有自信。

这在很大程度上得归功于我的母亲，她一直是我心目中的榜样，对我的影响特别的大。我父母都是教师，我可以算是女承父业了。我小的时候父亲在上海一所师范学院教书，只有逢年过节才会回武夷山来，家里的一切都是母亲一手操持的。母亲是农村的民办教师，她的书教得特别好，很受村民们的欢迎。每到逢年过节，我们的房间里总是堆满了村民们送来的土产，那种村民自己酿制的土酒，一瓮一瓮的堆在角落里，母亲喝都来不及喝。有一次，母亲要调到另外一个村去教书，村民们得知后，把我们的房门从外面锁了起来，直到母亲答应不走了才肯让她出来。

母亲最让我敬佩的地方就是她的自信。那时候的长途车上，一号座位是从来不卖的，也没有乘客敢去坐，因为那都是留给司机的关系户的。可是母亲偏不信这个邪。每次乘长途车，母亲总是大大方方地坐到一号位上，这样反而没人会来干涉她。有时候，司机有朋友来乘车，见母亲坐在一号位上，要叫她让开，母亲不仅不让，反而理直气壮地对司机的朋友说：我是买了车票的，你买过车票吗？这个时候，对方肯定不会再纠缠了，因为他本来就是仗着和司机认识来蹭车的，哪里会去花钱买票？

跟着母亲久了，小小年纪的我，也变得很老练、很自信了。读中学的时候，同学们都不敢独自到外地去玩，而我却经常一个人出去旅游，从来都不会紧张，更不会担心买不买得到车票、火车上有没有座位之类的事情，因为我知道，没车票并没什么大不了的，无非就是上车再补张票嘛。而且即使没票，我也照样能在火车上找到坐的地方，我有这个自信。

所以那个时候在洋庄镇中学教书，虽然远离父母和家庭，可我还是过得挺顺利、挺快乐的。当时我教的是化学，可能是我这个人记性特别好吧，只上了几次课，我就把教材背得滚瓜烂熟了。给学生上课，我连书本都不用拿，

整堂课就这么一口气讲下来了，学生们都特别佩服。不过我想想，如果一辈子就教这么一本书，实在是件很恐怖的事，于是就开始自学英语，还主动向校长请缨，要求多教几门课。校长将信将疑地问：你行吗？我充满自信地说：绝对没问题的！后来，我就不光教化学，英语、体育、音乐，我也都教了。

快乐而又充实的时光总是过得特别快，转眼两年过去了。父亲也已经从上海回到了武夷山市。为了回到父母身边，我调到了武夷山市城关职业中学，还是教化学。

在城关中学教书的时候，我迷上了旅游。每到周末，我们学校里几个爱玩的年轻教师就会结伴到郊外去游玩，真是特别的开心。我们武夷山市很漂亮的，冬天看梅花，初春看桃花、李花，其他季节更是繁花似锦，总之一年四季都有看不完的美景。

二

在城关中学不知不觉五年就转瞬即逝。年纪慢慢大起来了，这才有了紧迫感。想想自己能力不差，总不能老窝在这么一个地方教书吧？于是，想去上大学深造的愿望就变得强烈起来。你不知道，我的心中一直藏着个遗憾，就是没有上过大学。

经过努力， 1988 年 7 月我考上了福建省教育学院的化学本科班。那时候我的精力特别旺盛，除了学习外，我还自学英语四级，还积极地参加各种体育活动，像游泳啊、打羽毛球啊，等等。当时数学系有一个羽毛球打得特棒的男生，在学院里兼任羽毛球教练。我经常去他那儿练球，接触多了，感情也就自然而然地产生了。

1990 年 7 月，我从福建教育学院进修完毕后，本来是可以留在福州发展的。但我的先生要回福建漳州南靖老家。对了，我先生就是那个羽毛球打得特棒的男生，我们已经订婚。是留在福州，还是跟先生去南靖？我一下子

拿不定主意了。

我有个朋友在渣打银行工作，有一次闲聊的时候她说起，她们银行的员工每年都有出国的机会。在银行工作能到国外旅游？这对我的吸引力实在太大了。于是我就跟先生说：我可以跟你去南靖，但我不想教书了，我想进银行工作。

我公公认识人民银行的负责人，他把我的材料推荐过去，对方看了很满意，于是我就放放心心地跟着先生到了南靖。没想到，这个银行的名额最后被别人给挤掉了，无奈之下我只得重操旧业。

但是这么一番折腾后，我已经很难再安下心来教书了。我又想到了去厦门发展，我觉得在大城市里机会总应该更多一些吧？

1995 年，我中学的一个同学来南靖看我，他真夸张，居然从武夷山开了一辆皇冠过来。你不知道，那时候私家车还不多见的。这件事对我的触动很大，跟他比比，我觉得这些年自己真是白活了。

不久，我去厦门看望一位朋友。闲聊中我提起了那位开皇冠的同学，还说到了我因为想出国而来南靖，最终却没能如愿的事。朋友听了我的话，不以为然地说：出国有什么难的？你要是有兴趣，我可以给你介绍一个工作，做得好的话，就可以奖励出国的。

听说有这么好的工作，我别提有多高兴了，当天就跟着她去了另一位姓江的朋友家里。江女士家的房子真漂亮啊，我真是羡慕极了。江女士给我们放了一盘录像带，这盘录像记录的是一个中年男子带着一大帮人在海外旅游的情景。江女士向我们介绍：他们都是做直销的，那位男子是他们这个团队的负责人，周围的那些朋友有的是教授、有的是司机，甚至还有卖菜的大妈。他们都是因为业绩突出而获得旅游奖励的。我惊讶地发现，在这些身份迥异的人群脸上，竟然都绽放着同一种表情，那是一种发自内心的灿烂的笑容。这对我的触动特别大，我想，如果我去做直销，一定也能做得像他们一样成功、像他们一样开心。

在厦门的那几个晚上，我兴奋得睡不着。我反复地权衡着：如果光做我的老师，生活是安稳的，但却可能一辈子也出不了国。现在有这么一个机会，可不能放过了。

可是，一开始我都不知道该怎么开展工作。因为我不是土生土长的南靖人，除了学校里的同事外，在当地几乎没什么人认识。一天，我看到一位同事在用肥皂擦洗一双白皮鞋，就对她说：这样不是很容易把皮鞋搞坏吗？同事无奈地说，那怎么办呢？你看这双皮鞋已经这么脏了，再不擦以后就更弄不干净了。我赶紧向她推荐直销的多用途清洁剂，她一用，效果果然不错，就问我：这种清洁剂是从哪里买来的？我说从厦门买来的。她有点泄气地说：那么远啊。我说我那里还有几瓶，你想要，就转给你吧。就这样，我做成了第一笔生意。

三

刚开始的时候，压力是远远大过机遇的，如果没有一种自信，没有持之以恒的韧劲，是根本不可能做下去的。现在市场经济已经开放多年了，大家对各种各样的产品促销行为都习以为常了，可是在当时，人们对推销产品的人几乎都不抱什么好感的。

我有一位朋友，当时还是武夷山市委办的领导。我们的关系很不错，每次回老家，我都要去她家走走。有一次我去看她的时候，听说她弟弟得了肾结石，就跟她说了些饮食卫生方面的知识。没想到她忽然拉下了脸，不耐烦地说：你说直销啊？不要跟我讲，我一点没兴趣的！弄得我十分尴尬。其实当时我一点都没有要向她推荐产品的意思，我完全是出于朋友之间的关心，想让她转告她弟弟，一定要注意饮食习惯的卫生。

虽然这位朋友的态度让我心寒，但静下心来想想，也怪不来她的。的确是有些做直销的人，不注意方式的，一有机会就往别人家里跑，也不管是不

是影响到人家休息，一说起来，就滔滔不绝，没完没了。像这样的做品，难怪人家要厌烦了。

在这方面，我是比较注意的。也许是我当了多年的教师，对心理学有所了解吧，我特别注重方式方法，从来不像有些人那样，见人就推销。我喜欢把朋友约到我家来，先让他们看看直销的资料。如果他们有兴趣了，我再仔细介绍。如果没有兴趣，我就不再谈这个话题。这样，别人就不会反感你了。

别人不理解还好接受，来自家庭的压力就更叫人难以承受了。我先生听说我做直销，第一个表示反对。当时公司有一个退货政策，如果你做得不好，最初交的钱是可以退还的。我先生却充满怀疑地说：你别太天真了，天底下哪有这样的好事？如果你推荐了别人，而别人又做不好，到时候都来向你要求退钱，你怎么办？我就跟他解释，这钱是由公司退的，并不需要介绍人来承担。但是他根本不听我的解释，非常武断地认定我肯定是上当受骗了。我只好闭上嘴，自己干自己的，把他的唠叨当耳旁风算了。

我先生见劝说不管用，就开始赶我的朋友，不让我在家里和朋友谈直销的事。我没办法，只好和朋友商量，放到他们家里去谈。我先生知道后，又打电话到朋友家里，让他们把我赶出来。我前面说过，我在南靖没什么关系的，仅有几个要好的朋友，也都是通过先生认识的，所以他们碍着他的面子，不好意思再留我了。我实在没有办法，就在学校里找了一间废弃的旧教室，打扫干净后，把朋友约到那里去谈业务。

不管社会上有多少人误解，不管先生多么的反对，我却坚信自己一定能打开局面，做出业绩的。凭了这一腔的自信和执著，第一个月我就做了 2 万多元的营业额，拿到了 1600 元的奖金。当时我在学校的月工资才 400 元。

次年，我就做到了高级营销。这年 3 月，我获得了去泰国旅游的奖励，实现了出国旅游的梦想。实在是没有想到，梦想竟会实现得这么快。

到 1997 年 2 月，我已经做到了翡翠，也就是特二级经销商，我的团队达到了一万多人。为了做到这个业绩，我三天两头从南靖赶到厦门去拿货。

那个时候，其实我已经每月都有几千元的稳定收入，对家庭的贡献应该说蛮大的了。可是，死要面子的先生还是不愿帮我一把，每次进货我都是独自一人去的，几百斤的货物只好一个人搬上搬下。有一次，我身体不好，想叫先生帮我去厦门拿货，可他倒回绝得很干脆。我气死了，就咬着牙自己去了厦门，结果一到厦门，就病倒了。这下先生终于紧张起来了，他心急火燎地赶来接我。就是那一次，在厦门他听了一次讲座后，才开始转变了看法，不再反对我做直销了。



后来，上海分公司开业，我索性辞去了南靖中学的工作，跑到上海去发展了。那时候家里已经不反对我做直销，公公婆婆还挺支持我的，他们帮我带着孩子，免去了我的后顾之忧。

在上海，生活上虽然很简陋，就住几十元一晚的春晓旅社，一日三餐也在街边小摊上解决，但是我做得特别带劲，我把在上海认识的朋友们约过来，带他们去公司实地参观，让他们对直销有一个客观全面的了解，再来自己决定要不要参加进来做。那段时间，我在江浙一带的业绩做得最好，我已经有5个部门脱离了。所谓的部门脱离嘛，就是一个部门如果连续6个月营业额做到8万，说明已经成熟了，有独立运作的能力了，就可以从原先的部门中单独脱离出来。

1997年，北京分公司开业，我想开辟新的业务范围，就去了北京。没想到，社会上以传销形式推销产品的公司骤然多了起来，这些公司良莠掺杂，带来了不少后遗症，传销在人们心目中的形象也因此变的很糟。针对这种状况，政府要求传销公司进行整顿。而那时，我们也确实遇到了一些挫折，主要就是不少人乱用公司的退货政策，甚至有人开了一车的空瓶到公司去要求

退货，为此公司不得不调整政策，从原来的无条件退货改为瓶中必须留有一半以上的产品才能退货。那些冲着退货政策来做直销的急功近利的人，利益就受到了影响。于是，做直销赚不到钱的说法就被传得沸沸扬扬。面对这种状况，公司主动进行了整顿。

在这样的气候下，1998 年 4 月，我回到了福建，在厦门买了一套 120 平方的四房二厅公寓，全家从南靖迁到厦门定居。我承包了一家旅行社，开始把精力转到了做旅游业务上来。

虽然暂时改了行，但对直销我还是充满了感情的，所以我一直关注着直销的情况。其实在内部整顿了三个月后，公司就成功地转型为专卖店铺加经销商的运作新模式了。但是我的旅行社刚刚走上轨道，我只能集中精力做旅游了。

转型后的公司发展很快，我觉得再不能错过新的机会了。2000 年，我把旅行社转给别人，又重新回到了直销的团队之中。虽然间断了 2 年多时间，原先的许多人脉资源都流失了，但我还是坚信自己能重新打开局面。因为转型后的直销模式，更注重经销商的质量，每位新加入的人都要直接与公司签订合同，经过一段时间的培训学习，才有可能成为业务代表。这种模式显然更适合于我。

这一次，我把业务的重点放在了杭州。没过多久，我就做到了特一级经销商。如今，我经常在厦门和杭州之间来回跑，杭州有我的事业，厦门有我的家庭。虽然身体上很累，但精神上却是相当愉快的。

我打算做到 2010 年就退休了，那时候我 45 岁，我想去买一架飞机。我从小就梦想能飞翔，在电影中看到别人跳降落伞，或者是从山顶飞速地滑雪而下，我都会兴奋得不得了。这个想法听起来好像有点遥远、有点不切实际是吧？可我不这么想，我觉得自己是完全可以实现这个愿望的，我不仅有这个自信，还有非常周密的计划。跟你说说也不妨，我在厦门除了那套公寓之外，还买下了 130 平米的店铺。我准备用这些房产抵押贷款，到武夷山去

买 20 亩地。我已经在武夷山看中了一块非常好的地，那里有山有水，环境十分优美。我打算在那里办个培训基地，建一些不同规模的会议室，从 200 人到 500 人的会议室都要有，再建几十幢小别墅，一方面提供给直销团队的人员培训、度假，另一方面也可以对外开放。

为什么想到要办这样一个培训基地？当然是细致分析过的：目前，国家有关部门已经对直销行为不断进行规范。所以根据我的判断，用不了多久，直销的市场就会有极大的发展，这就需要一个培训基地。如果我的培训基地经营得顺利的话，到 2010 年，应该就有能力购买一家私人飞机了。对这个未来的计划，我也是充满信心的。

（口述人 / 胡欣欣，女，42 岁，直销业务员，福建武夷山人。采访时间：2004 年 7 月。）

第六章　艺术梦想

Chapter 6

平民的生活很平淡，但是平淡的生活并不能抹去萦绕在平民百姓心头的种种梦想。

在各种五花八门的梦想和憧憬，尤其是几欲泛滥的金钱与财富梦想中，一些卓尔不群的身影，带着他们同样卓尔不凡的梦想，在我们眼前频频闪现。他们有思想、有抱负、有特长、有才华，他们不甘沉沦于平庸的生活，而是怀揣着对艺术的执著追求，踏上了义无反顾的追梦之路。在对平民阶层的调查过程中，我发现了这样一个群体，并且常常为之感动。

满怀着敬意，我将他们称为“艺术追梦者”。

社会的繁荣，离不开文化艺术的繁荣。一个失去了文化艺术支撑的社会，将无法实现真正持久的繁荣。改革开放以来，中国社会不仅在经济领域实现了巨大的繁荣，同样在文化艺术领域取得了长足的进步。这些进步，固然少不了文化艺术精英的贡献，但更离不开广大艺术追梦者的捧场和努力。

了解中国平民的生存状况，当然不能忽略这些艺术理想的追求者。也许他们的艺术道路走得相当艰难，也许他们的梦想还十分遥远，也许他们的追梦之旅还十分漫长，也许他们心目中的艺术圣堂永远在彼岸，但是，他们追求艺术梦想的过程，就已经足够精彩他们的一生。

让我们来倾听这些艺术追梦者的叙述吧，在他们的身上，你会发现一个闪耀着光芒的人格特征：坚持。他们是不懈的追求者，他们相信梦想就在自己的手中。为了实现自己的艺术理想，他们从没有放弃过一刻的努力。

自信是他们最大的财富。

农民子弟策划自己的人生



我出生在浙江兰溪的乡下，家庭主要成员都是老实巴交的农民，他们一心指望着我长大能考上大学，出息成才。可遗憾的是，从小我读书就偏科十分厉害，虽然我的数学很优秀，可语文成绩却一塌糊涂。记得小学五年级的一次期末考试，我语文只得了 48 分，而数学却拿到了 98 分。

我曾经非常刻苦地学习功课，但是语文成绩上去了，英语成绩就下来了；好不容易把英语给补上去了，数学又再度下滑……就这样，我的总体成绩没有随着刻苦的程度得到提升，而是毫无规律地徘徊着。

高中期间，我的语文成绩提高很快，我曾经瞒着大家，悄悄地参加过“雨花奖”全国中学生作文大赛等很多征文活动，几乎每次都是获奖而归。但我的偏科状况却一直没能得到改善。

我看了很多关于学习方法的书籍，期望能找到突破口，但是最后却发现，以我的状态，是很难适应考试制度的。我觉得，高校应该扩大特招，让那些偏才学生也能得到深造。我把自己的体会写成了一篇题为《扩大特招》的小论文，试着投给了当时颇有影响的《好同学》杂志，编辑收到我的文章后，还以为我是学校的老师呢，很快就编发了我的文章。

高三那年，别人都在加紧复习高考，我却做出了放弃参加高考的决定。虽然上大学是我梦寐以求的，但我很有自知之明，以我这种严重偏科的学习

状况，是根本不可能考上理想的大学的。况且我认为，高考不应该成为上大学的唯一途径，我觉得自己就是一个偏才，希望能够绕开高考，找到其他途径来圆自己的大学梦。

当时《中国青年报》上刚好刊登了一篇报道，说复旦大学“向偏才少年招手”，欲特收韩寒、满舟等入学。于是我也想碰碰运气，就把自己的“大作”和资料寄到了几个大学。2002 年 4 月，我收到了复旦大学招生办的回信，信上说：“你对许多问题已经有了相当深度的思考与独立见解，不愧为同龄人中的佼佼者。”虽然由于国家有关招生政策的限制，最后我没能如愿踏进复旦的校园，但这封充满鼓励的信，我一直珍藏着。

自荐失败后，我决定通过自考的方式圆自己的大学梦。2002 年 9 月，我来到杭州，就读于浙江三联专修学院。

二

到了杭州之后，生活是异常艰难的。一切都得自己照顾自己，这对从来不关心生活细节的我来说，就是一个非常大的挑战。

我在杭州文化商城附近租了一间面积只有六七个平方的小屋，竹榻床是用凳子架起来的，书桌也是朋友送给我的。在这个零乱而又简陋的屋子里，唯一值钱的就是一台电脑。

我家条件差，为了供我读书，每年都要花费几万元，所以我独自在杭州生活，尽量把能省的每一分钱都省下来。我的午餐和晚餐都是在附近的小店解决的，大部分时间吃的是两三元一碗的面条，有时候实在吃腻了，就换换口味，吃份四五块钱的饭菜。至于早餐嘛，基本上是泡碗藕粉，喝点牛奶。

到杭州的第三年，有一天下午，我的肚子突然很痛，不久就全身发抖，全身无力，我咬着牙撑到了医院，医生一检查，说我得了急性阑尾炎，已经

很严重了，得马上手术。

我怕这病以后会复发，就同意手术。交了钱后，我来到住院部外科病房住下。当天晚上 8 点多，医生通知我手术要开始了。来到手术室门口的时候，我才发现外面下着很大的雨，我的心里忽然充满了孤独和寒意。

也不知过了多久，手术结束了，一个男医生让我自己移到担架上，我就小心地往担架上挪，男医生说："你恢复得真快。"其实他哪里知道，我这是没办法，硬撑的啊。他们把我抬到病房后，我又自己小心地从担架上爬到了床上。

我得在床上躺 6 个小时不可以翻身，所以我就只能不睡觉了。其实我都已经两天一夜基本上没有睡觉和吃东西了，加上刚刚动完手术，身体已经非常虚弱，可是身边却连个说话的人都没有，更别指望得到什么照顾了（有个同学陪我过年，但是他早就睡觉了），那种感觉，真是说不出的凄凉和痛苦。

直到第二天晚上，极度疲乏的我终于好好地睡上了一觉。第三天起来，谢天谢地，感觉自己的体力基本上恢复正常了，虽然动一下伤口还是会疼的，但我的心情却开始一点点好转起来。我起了床，穿上了自己的衣服，洗了把脸，然后躺回床上看了会电视。其实我眼睛盯着电视机，脑子里根本没有看进去。我在心里盘算，像这么躺着，事情越拉越多不说，每天又得增加好多费用，看来我得尽快出院了。次日，我打起精神走出病房去和医生说，我基本上恢复了，想出院了。医生说最好再住几天，巩固巩固。我说没问题的，可以出院了。医生见我一点没有商量的余地，就说那配点消炎药吧。我说我家里还有消炎药的，不用配了。

经过了这次疾病的磨练，我觉得自己独立生活的能力慢慢地变强了。

三

过去一直生活在农村，社会接触面十分狭窄，来到杭州之后，我才惊喜

地发现在这座省城大都市里，竟有那么多学习知识的好地方：书店、图书馆、书刊市场……我觉得自己到杭州来求学，这一步实在是走得太对了。

一个偶然的机会，我接触到了网络，视野因此变得更加开阔了。在“天涯”、“拔芽”等论坛上，我结识了很多才华横溢的青少年写手。一次，我读到了一位80后写手小金的文章，深深地被对方的作品所打动，当即提笔给小金写了信。很快，他就回了信，而且还十分信任地把所有的作品手稿都寄给我阅读。

在小金的身上，我看到了自己理想中的人生，惺惺相惜之感油然而生。我们年龄相仿、志趣相投，但却生活在完全不同的环境和状态下。我自从来到杭州就开始了讨生活，而小金却一直在学府深造。于是，我就产生了这样的念头：帮助像小金这样有实力的年轻写手出版作品，希望他们能跳过平庸生活，坚守知识分子的精神，潜心从事学习和研究。

然而，策划图书谈何容易，像我这样一没经验二没背景的人，更是不知道该从哪里入手。2004年1月，当我第一次在网上贴出征稿启事后，很长一段时间几乎没什么人搭理我，即使有人跟帖，多半也是怀着不信任的态度。那次征稿整整持续了半年，有些投了稿件的作者见书一直没有出来，就在网上公开骂我是“骗子”，有些人还要收回文稿版权。有段时间我真的想放弃了，可转念一想，要是我真的放弃了，那不就真的成了别人说的“骗子”了？为了坚守做人的信誉，我咬牙挺了下来，直到那年6月，第一套丛书《新概念·文学青春书系》总算完稿。我捧着书稿兴冲冲地找到了本地的一家出版社，结果编辑连看都不看就说：“我们这里不收自由来稿的。”后来我又跑到书店，大海捞针般地找到了几家出过这类书的本地出版社，可最后还是无功而返。

我只好回到网络，在网上找了很多外地出版社的联系方式，抱着一线希望把书稿一次次投过去。经历了无数次的等待和失望后，曙光终于乍现，2004年11月，陕西师范大学出版社正式出版了这套丛书。

第一套丛书的问世虽然历尽了坎坷，但是收获了经验，也增强了信心。在我的精心策划下，越来越多的80后写手的作品开始面世。2005年4月，我完成了丛书《锦瑟年华》的选编工作，经过多方洽谈，最后由北京出版社于今年1月出版。丛书《锦瑟年华》一共三本，分别是《锦瑟年华》清陨卷（男版小说），《锦瑟年华》华筝卷（青春散文），《锦瑟年华》瑶琴卷（女版小说）。另外几套丛书也已完成选编工作，正在商谈和出版中。

在朋友的鼎力支持下，2004年底我创办了“小作家联盟”网站，建站一年多时间，便在80后写手中拥有了极高的人气。最重要的是，有了这样一个平台，我就不用再像以前那样到处去发帖征稿了，现在选稿编稿轻松多了。

四

2005年10月，我终于完成了全部的自考课程，于今年1月拿到了大专文凭，实现了不通过高考读大学的梦想。

我开始更多地思考自己的未来。我的理想是搞研究，我要研究创造力、研究学习方法、研究偏态心理学……我想研究的东西太多了。但是目前，我必须先学会生存。如果说，我编书的初衷，是为了帮助有才华的同龄人浮出水面，那么如今，我考虑得更多的是如何让市场接受我策划的图书。

2005年11月，我依托“小作家联盟”网站，策划了“中国十大小作家排行榜”的评选活动，搜狐读书、中安读书、荆楚文化、北国网等纷纷转载，《华西都市报》、《山西商报》、《新周刊》、《文学报》等多家报刊也进行大篇幅转载和报道，由此引发了一场关于“十大小作家”的热烈讨论。期间可谓是风波不断：郭XX的落选，引起了郭迷们的责难；名不见经传的小金排名第一，更是遭致很多非议，但是小“作家联盟”网站的人气却因此飙升。

很多人都问我，这个排行榜究竟是按什么标准排的？我可以负责地告诉大家，我们是综合了人品、文品、才华、文学性、艺术性、思想性、创造性、变化性、个性化、情感化、技巧化、想象力和潜力等多种因素评选出来的，如果说我有偏爱的话，那也必定是偏爱在这些方面都比较突出的写手。

如今，我的生活很单纯，除了管理网站、选编书稿、联系出版、策划活动，一有空闲我就会去图书馆看书。在去年暑假里，我就阅读了卢梭的《爱弥儿·论教育》、帕斯卡尔的《思想录》、荣格的《未发现的自我》等几十部国外的专著。虽然我的物质生活仍不富裕，但我的精神世界是富足的。我喜欢这种生活，我才二十多岁，人生道路还很漫长，我计划用青年这段时间来完成自己的生计问题和知识积累的过程。等到步入中年，生活稳定了，知识积累的功底也扎实了，我就要开始自己的理想生活，专心致志地做研究了。

（口述人/陈永辉，男，25岁，图书策划人，浙江兰溪人。采访时间：2006年1月。）

知名作家只有高中文化



我对写作的热爱应该说是源自一篇周记。我现在还清清楚楚地记得，那篇周记写的是我家的那只小猫。我描写得很细致，甚至写到了小猫有几根胡须，结果老师对我的这篇周记大加赞赏，他不仅在课堂上高声朗读了我的文章，还当众表扬我观察事物很仔细，很有写作天赋。被老师这么一表扬，我对作文开始来兴趣了。

上了高中，我对文学的兴趣更浓了，平时经常会找一些课外的书来读，

什么小说啊、散文啊、诗歌啊，我都看，看了之后就心潮澎湃，渴望自己也能像那些大文豪、大作家那样，拥有自己厚厚的作品集。于是我找来一大叠白纸，自己动手装订成一个大本子，在封面上工工整整地写下“卢一凡文集”几个大字，里面还煞有介事地分了小说、散文、诗歌等栏目，不过“文集”里面大部分都是空白的，只收集了几篇周记而已。

我家里很穷，每星期的伙食费只有五元钱。可就这五元钱，还要被我“克扣”出一半来买书看，所以常常是一盆咸菜吃三天。买新书实在太贵了，我就想了个“绝招”，到图书馆去借书，然后就声称丢了，因为不是新书，只要赔一点钱就行了。通过这种方式，我“买”了不少世界文学名著。

由于营养不良，我长得瘦精精的，体质很弱。高一下半学期的时候，有好几天时间，我感到浑身发冷、四肢无力，周末从学校骑自行车回家，到半路又碰到瓢泼大雨，被雨一淋，病显得更严重了，父母把我送到卫生院一检查，居然得了重伤寒！整整十七天后，我的病情才逐渐好转。为了把病彻底养好，我又在家里休养了四个月，等我回到学校，课程已经落下了一大截。更糟糕的是，这场大病影响了我的体质，身子骨一直很虚弱，以至于经常耳鸣，上课的时候我满耳都是嗡嗡声，根本听不清老师在讲什么，这严重妨碍了我的学业，加上当时限招文科生，而我们学校的文科又是弱项，全校文科无一人上线，我自然也就名落孙山了。家里人觉得我是块读书的料，都希望我复读一年再考，可是我考虑到当时家境不好，就婉拒了大家的建议。

没有读上大学，也不去参加复读，我就呆在家里开始一门心思搞写作。那时候的想法挺天真，觉得自己的兴趣在写作上，凭这个本事，今后照样可以过上好日子，不会比读大学差的。

在农村，没考上大学的人一般都得下地去干农活，如果吃不了那份苦，就跑到城市里去打工，像我这样整天呆在家里写文章的人是没有的。我非常幸运，摊上了十分开明的父母，他们不仅不说我，甚至还鼓励我：“既然你喜欢写作，就一定要坚持下去，要么不写，要写你就一门心思地写出点名堂

来，田里的活你甭管。”

在家里关起门来整整写了三个月的少儿文学，投稿出去，却都是泥牛入海。正当我有点气馁的时候，一天，我突然收到了一封厚厚的信，信封上印着“绍兴县文联”的字样，我的心顿时狂跳起来，迫不及待地撕开信封，从里面抽出来的是两份折叠了好几道的报纸，打开一看，是绍兴县文联办的《少年文艺报》。乌拉！我的一篇题为《风波》的少儿小说终于在报纸上发表出来啦。

我的作品在报纸上发表的消息不胫而走，四乡八邻都向我投来了羡慕的目光，我父母也更相信了我在创作方面的潜力。而我更是热情倍涨，每天坐在家里搜肠刮肚，一篇接一篇地创作着。然而，接下来的情况并不顺利，虽然我陆陆续续又在《少年文艺报》上发了几篇作品，但投寄给其他报纸杂志的稿件都没有任何回音。

现在回想起来，那个时候的我可真是天真啊，一没有生活阅历，二不懂写作技巧，光凭兴趣，怎么可能写得出好东西来呢？

二

不知不觉一年很快过去了，我的作品发表得很少。我突然认识到，像这样整天坐在家里苦思冥想是不行的，我应该到社会上去多体验一些生活，为自己的创作积累一些素材。在大姐的帮助下，我进了她工作的印染厂当水洗工。而后，我又跟堂兄、大姐夫他们进城做室内装修工，再后来还去陶瓷厂做过工艺配方员，年纪轻轻就开始在生活的最底层磨砺挣扎。但就是在最困难的时刻，我也从未放弃过成为作家的梦想。我一边在河北文学院和鲁迅文学院函授文学创作，一边坚持每晚阅读和写作，几乎把写作当成了生命中最重要的部分。记得随大姐夫在杭州搞装修的时候，每天都要干活到凌晨两三

点。收工后，等大姐夫他们都睡了，我就开始趴在地板上写作，几乎每次都是写着写着，写到一半就不知不觉睡着了。偶尔醒来发觉还没有写完，就接着往下写，直到写完为止。

1993 年，我得到父母的支持，在三叔的安排下去了广州。这回我打工的地方是一家化工原料商店，所谓的仓库保管，其实就是店里的杂工，装货、卸货、点货、发货……什么都得干。店里进货都是一车皮一车皮来的，例如磺酸，一车皮就有五六十桶。每一桶磺酸有 250 公斤重，搬五六趟还能挺得住，但是要搬十几二十趟，我就感觉有点撑不住了，毕竟以前我从来没有干过如此繁重的体力活，况且我的体质本来就很弱。

我虽然干力气活不行，但心却是比较细的。我们店里有两百多种商品，平时一有空我就会拿着单子去对，所有的商品放在哪个角落我都记得清清楚楚，店里人要找东西都会来问我。有一天，已经是半夜了，我突然想起白天的一笔货可能发错了，就赶紧爬起来，找到老板要求进仓库再清点一下。这件事引起了老板对我的关注，他觉得我办事很认真、很负责，就提拔我当了主管，负责管理十四五名工人，我的月薪也有所上涨。

在广州打工的第一年里，我进过两家商店，都从一般的杂工做到了主管，薪水也翻了两番。可是我并不感到满足，因为赚钱并不是我出来打工的目的，我还是希望有一天自己能过上跟写作相关的日子。于是我开始收集报纸上有关文字工作的招聘信息，希望能找到一份凭写作赚钱的工作。

1994 年 3 月的一天，我收集了 10 条信息，向老板请了一天假，打算去这 10 家单位应聘。为了壮胆，我叫上了正在读大学的堂弟慧良，请他陪我一块儿去应聘。

我们一连跑了 9 家招聘单位，结果都如出一辙：因为我没有工作经验，不具备本科以上学历，那些单位都不约而同地将我拒之门外。这时已近傍晚，还剩一家岭南美术出版社的《今日装饰》编辑部尚未去应聘，我垂头丧气地对慧良说：“看来最后一家也不大会有戏，还是回去算了。”

慧良看了看表，说：“离下班还有半个多小时呢，去完这最后一家吧，穿过一条马路就到了。”我硬着头皮打起精神，走进了《今日装饰》编辑部。主编是位女士，我把发表过的作品和文学院的结业证递给了她。她随手翻了几下，问：“你当过编辑没有？”其实我根本没当过什么编辑，但我知道如果说没有，就等于堵死了自己的路，情急之中我撒了一个不易被揭穿的小谎，说我在学校里当过校报编辑。

主编似乎相信了我的话，说：“现在都已快年底了，录不录用你，等春节后我们的通知。”

度过了漫长的春节之后，还没有接到编辑部的录用通知，我依旧在那家商店上班。过了差不多一周的时间，有一天《今日装饰》编辑部的主编打电话通知我第二天过去。次日一早，我从商店请假去编辑部，主编一看到我便取出一叠照片说：“请你根据这些照片，用散文的笔调写一篇介绍居室装修效果的文章，明天我们看了文章再说。”老实说，这类文章该怎么写，我心里其实一点没底。出了编辑部，我赶紧跑到报摊上买了好多香港出版的家居装饰杂志，带回家研究到了深夜，然后依葫芦画瓢地写了一篇稿子。第二天，我早早赶去把稿子交到了主编手里。没想到，才看了几行，她就惊呼：“你们绍兴人可真的会写文章啊，你明天就可以来上班了。”

真没想到好运会在转眼间光顾到我的头上，终于可以靠写作挣钱了！我兴奋地跑到三叔家，将这个喜讯告诉了三叔三妈和堂弟，想不到三叔三妈竟断然反对我辞掉商店的工作。三叔说：“你现在的工作虽然苦点，但收入不少，老板又看重你，按我的想法还是好好地干上几年，攒点钱回去，把房子装修一下，再成个家，安安生生地过日子，不是挺好的吗？干吗要跳来跳去呢？做编辑你又没经验，说不定试用不到一星期人家就炒了你，到那时你可咋办？”

三叔的担忧并非没有道理，在广州，要想找一份薪水好一点的工作并不容易。可是，我还是无法放弃我的理想，我对三叔说：“如果我真像您所说

的那样，攒点钱、把房子弄弄好，再成个家的话，我还来广州干什么呢？就是在绍兴老家，我也完全可以找到工作、攒钱、成家的。我来广州的目的，就是不想那样去生活。我能写文章，我爱写文章，我可以靠写文章过上更好的生活！”



在《今日装饰》编辑部供职的那段时间里，由于整天跟文字打交道，不仅夯实了我的文字功底，也使我的写作水平有了质的提高，我的一些作品开始在《羊城晚报》、《文学港》杂志等报刊发表，还获得了中国作协鲁迅文学院文化发展部举办的 1995 文学创作竞赛三等奖和南方日报社、《作品》杂志社共同举办的首届“南方寻梦”征文大赛优胜奖。

1995 年，《今日装饰》杂志因揽不进广告而变得举步维艰， 到这年的 10 月，这本杂志已经随时面临停刊的危险了。在这样的情况下，我不得不辞职，离开广州回到了老家绍兴。经过近两个月时间的休整，我开始把发展目标锁定在了杭州。杭州是我们浙江的省会城市，离我老家绍兴非常近，城市不仅美丽、安定，而且创业环境和文化氛围都比较好，我觉得杭州的发展机会应该会比较多。事实证明当初我的判断是正确的，我的文学梦想，最终还是在杭州这座充满文化气息的城市里才一步一步得以实现的。

1995 年 12 月，我来到杭州，凭着自己的写作功底和在杂志社做过编辑的经历，进了杭州伯乐盟信息系统有限公司，担任的就是文学编辑。这家公司是专做文学故事光盘的，当时这还是一种很新型的产业，我的工作是负责改编希腊神话故事。

在杭州伯乐盟信息系统有限公司工作了将近一年后，我考虑到单位经常要加班，工作非常繁忙，根本就无暇文学创作，这已跟我当初的梦想距离越

来越远了，经过再三权衡，我最终还是辞去了这份工作。

随后，我在老家小镇上开了一家文印社。我的想法很简单：文印社好歹与文化沾得上一些边，我可以边开店赚钱，边自由自在地写我想写的东西。然而，我根本就不是块经商的料，小店开了不到两个月，我便亏了一千多块钱，哪里还有心思再搞写作？为了改变生意清淡的局面，1996 年冬，我决定负债添置一台复印机，可没想到竟陷入了一个奸商设置的陷阱，花了相当于全家三年收入的钱买回来的，竟是一台几近报废的机器，而我竟一点都拿不到对方诈骗的证据。

苦撑了四个月后，文印社终于倒闭了。关门的那天，下着滂沱大雨，我不顾一切地冲进雨中，真想放声痛哭啊，为我心中那个付出了很多很多，但最终还是离我那么遥远的梦想。这时，父亲过来为我撑了一把伞，从未搂过我的父亲这时轻轻地拥住了我的肩，说：“不要再去想文印社了，关了就关了。你文章写得好，以后一定还会有许多好机会的……”

2000 年 1 月，我在报纸上看到一则招聘启事，《中国商人》杂志社华东编辑部在招聘记者，我动心了，其实在我的内心里，始终是向往杭州这样的大城市的。回想五年前，我都已经成功地闯进了杭城，找到了靠写作谋生的工作，要不是因为坚持自己的文学梦想，也不至于离开杭州的。这次，又有这么好的机会摆在我面前，不去争取一下怎么甘心呢？

依然清晰地记得，去应聘的那天雨下得很大，听说《中国商人》华东编辑部的吴总因为外出开会不在编辑部里，我不敢有半点迟疑，马上又冒雨赶到了绍兴路上的一家宾馆，去见正在那里开会的吴总。应聘过程很简单，也很顺利，了解了我的经历，再看了我带去的部分作品之后，吴总当场拍板决定录用我。

进入编辑部后，我接手的第一项写作任务，是为上海一家食品公司的老总撰写一篇一万字左右的长篇人物通讯。按照吴总的要求，我必须在五天之内交出稿子，而这之前，我根本就没有写过人物通讯和报告文学。从构思，

到下笔，再到修改，我苦苦奋战了五天，终于按时交出了稿子，吴总看了之后很满意，文章很快在当期的杂志头条刊出，反响很不错。之后我便专门从事以企业家为对象的报告文学写作，先后采写过娃哈哈集团总裁宗庆后、阿里巴巴网站创办人马云、森宝电器老总任尧森等企业界风云人物的传记。由于我采写的几乎都是杂志的封面人物，文章动辄上万字，任务重，压力又大，经常要通宵赶稿，所以仍旧没有时间去搞我所挚爱的文学创作。

2000 年 9 月，我在《钱江晚报》上看到一房产集团主办的文化网站招聘文学编辑的启事，当时我正为自己整天忙于商业人物的采访写作，没时间搞文学创作而烦恼呢，看到这个启事，我就想换个环境试试。当时，招聘启事上明明白白地写着要求本科以上文化程度，而我只有高中文凭，条件其实是不符合的，但我还是毫不犹豫地赶去报名了。报名应聘这一岗位的有上百号人，所以竞争还是相当激烈的。一开始，负责接待的人员还不同意我报名呢，我赶紧递上早已准备好的近几年发表我作品的各种报刊，他们认认真真地翻看了一阵子，然后就破例让我报名参加应聘了。

后来那家文化网站改版成了中华少年文学网站，我专门从事少年文学作品的审编工作，因此可以接触许许多多和曾经的我一样有着美好文学憧憬的孩子们，并且为他们的成长做一些积极的扶持推荐工作，这让我很有成就感。因为有着八年的书报刊编辑经验，这份工作我做得比较得心应手。通过网络，我先后和贾平凹主编的《美文》少年版、杭州市作协主办的《鸭嘴兽》、湖南教育厅主办的《高中生》以及人民文学出版社主办的《中华少年写作精选》、吉林的《小作家》等许多杂志建立了联系，为这些杂志推荐优秀稿件，与他们形成了一种互动互利的合作关系。如今，我们的网站已成为全国顶级的少年文学网站之一，我不仅连续两年被评为优秀员工，还破格享受了大学本科毕业生的工资福利待遇。

四

过去为了生计，我不得不写一些自己并不喜欢写的东西，自从当上网站编辑后，有了比较稳定的收入，工作环境也相对宽松了许多，于是，我不再单纯为生存而写作，而是真正开始用自己的心灵来创作了。我将创作定位为“凭着良知孤独写作，关注人性、关注命运、关注社会最底层”，努力用自己的笔去接近那些阴暗的角落，将它们暴露在太阳底下，企图使黑暗从此变得光明，从而使自己的作品对底层人群树立起一种人性的、立体的人文关怀。

由于观念上的根本性转变，我在写作上有了可喜的收获。2001 年，我的短篇小说《要杀人的乐天》在三九文学网刊载后，很快就被《中国作家》编辑部相中，这是我第一次在全国性的大型纯文学刊物上发表作品。有了这良好的开端，我的好运开始接踵而至，同年，我的另一篇小说《在街上奔走喊冤》参加“榕树下”网站举办的“贝塔斯曼杯”第三届全球网络原创文学作品大赛，在 158237 篇的参赛作品中脱颖而出，受到了余华、余秋雨、王安忆、池莉等文坛大家的一致好评，在评审中获得了最高分，一举摘得了“优秀短篇小说奖”。

2002 年，我的创作开始进入了收获的季节，我的一系列小说纷纷登上《北方文学》、《雨花》、《春风》、《中国铁路文学》等纯文学刊物，短篇小说《土匪隐秘的女人》又在“黄金书屋”第二届网络文学原创大赛中获奖，并在文学杂志《青海湖》上发表。2002 年下半年，中国散文学会和中国小说学会先后吸收我为会员。在没有出版过个人文集的情况下，浙江省作家协会常务副主席王旭烽和杭州市作协常务副主席嵇亦工等老师还介绍我加入了省作协，使我成为目前浙江最年轻的省作协会员之一。我这个在文学的道路

上摸爬了近 20 年的年轻人，终于找到了组织，找到了一个温暖的“家”。

2004 年，我的创作更上了一层楼，小说《狗小的自行车》在《当代》第 3 期发表后，被《小说月报》、《短篇小说选刊》等选载，并入选《2004 年中国青春文学作品精选》；小说《谁打瘸了村支书家的狗？》在《阳光》第 1 期发表后，又入选《名家推荐 2004 年最具阅读价值短篇小说》；小说《逃往天堂的孩子》被《长江文艺》新小说平台重点推出，配发了著名文学评论家张柠的评论《卢一凡和他的乡村故事》，张柠老师在这篇评论中这样评价道：“卢一凡总是能够在乡村发现故事，这是一种能力。当所有的写作者自以为了解了我们这个时代的全部故事的时候，他们正在迷恋如何讲出来这一点上。于是，写作就成了讲故事比赛。卢一凡是一个发现者。他乐此不疲地注视着当代中国乡村的动静，并及时将它‘置顶’在杂乱的当代文化论坛中。”

这样的评价，对我既是一种鼓励，更是一种鞭策啊。其实不瞒大家说，在文学道路的跋涉过程中，我也经历过很多的困惑和迷茫，有时候会突然觉得，自己当编辑和搞写作是一件很虚的事情，特别是半夜醒来的时候，会觉得自己努力在做的这些事情好像没有什么意义，会担心以后自己的生计会不会失去保障？你可别简单地把这种心态看成是一种消极的表现，也许正因为在潜意识中我有这样的恐惧感和紧迫感，才使得我更加努力地去写作，以图用文学上的成果来安慰自己：我所做的这一切是有意义的，是得到大家认可的。

五

2005 年，可以说是我收获最丰的一年。这年的 3 月份，“2004 年度中国小说排行榜”揭晓，《狗小的自行车》名列短篇小说组第四，这是该榜推出五年以来，我们浙江作者第三次进入榜单。6 月份，我的小说集《狗小的

自行车》又受到了多家出版社和出版公司的青睐，经过多次反复的选择和洽谈，最终以拿版税的形式交由花城出版社出版，首印量是一万册，这在纯文学作品出版异常艰难的情况下非常难得。8 月份，我的小小说、散文集《最后一场马戏》，又被远方出版社隆重推出。

这一年，我还开始了我的首部长篇小说的创作。这部名为《城市蚂蚁》的小说写的是三个打工者在城市里挣扎的历程，一开始是在杭州网上连载的，也并没有打算要在什么时候写完。写了一部分之后，网友们的反响还不错，在大家不断的鼓励下，我坚持着写了下去。后来我因为感冒，停了几天，等我病好了再上网的时候，竟然发现有好几页的跟帖，都是问我怎么不写下去了？希望能看到下面的内容。网友们的这份热情真的令我大受感动，于是我又一鼓作气，写完了这部十几万字的长篇小说。2005 年 7 月，《城市蚂蚁》入选浙江省作协“2005 年度浙江现实主义文学精品工程”。前不久，这部小说又由春风文艺出版社出版发行了，起印量达到了三万册呢。而在出版之前，得到了陈村、王旭烽、盛子潮、张柠等名家的好评，纷纷写下了评语。

之后，我的小说开始在其他领域得到关注和认可。《在街上奔走喊冤》被西安导演相中，改编成了电视电影《喊冤》，于 2006 年 9 月 22 日在西安电视台播映。《狗小的自行车》去年 2 月被上海交大看好，他们计划将该小说改编成同名数字电影，由中央电视台投资拍摄，目前片子已在上海拍完，即将在中央电视台电影频道播映。与此同时，我在写作上也不敢松懈，多篇作品为《2005 中国年度网络文学》、《 21 世纪中国文学大系·2005 网络写作》、《2006 中国青春文学作品精选》和《都市小说》、《短篇小说》、《齐鲁晚报》、《飞天》等选用和发表，并获得了 e 石网首届短篇小说大奖赛二等奖和首届“环渤海”网络文学大赛小说组二等奖。

对于我这些年在文学创作方面取得的成绩，社会和有关部门都给予了很大的关注和帮助，令我很受鼓舞。绍兴电视台、《钱江晚报》、《新劳动》等十多家媒体给我做过专题，《文学报》、《信息时报》、《杭州日报》等

近百家媒体也进行过相关报道。2002 年至 2006 年，杭州市作协连续 5 年评我为优秀作家，2005 年还获得了首届“西湖”文学奖优秀创作奖和“浙江文学之星”提名。2006 年，又获得了浙江省 2003 ~ 2005 优秀文学作品奖，并被绍兴县委、县政府授予绍兴县首届“十佳民间艺人”称号。前不久，我还被评定了文学创作二级的高级职称。

杭州是大家心目中的人间天堂，更是我人生道路上的福地，在这座开放大气的城市里，我不仅在文学创作上取得了梦寐以求的成绩，圆了一个农村孩子从小埋藏在心底的文学梦想，更是有缘结识了一位美丽贤淑的杭州姑娘。从 2001 年的一次朋友聚会开始，我们从相识、相知、相爱，整整历经了五年的坚贞不渝，终于在 2006 年 6 月喜结连理。当我带着杭州媳妇回到老家看望父母的时候，可把他们给乐坏了。乡邻们也都充满羡慕地说：“想不到江良这孩子这么有出息啊，都成杭州女婿了。”是啊，曾经挣扎在生活底层的文学青年，如今终于融入了杭州这个举世闻名的美丽大都市，回想我走过的路，虽然是艰苦的，但更是幸福的。所以我想对那些和我一样拥有文学梦想的年轻人说：虽然如今的文学已经无法使你一夜成名，但只要你真正热爱文学，并为之付出不懈的努力，你就一定会享受到成功的喜悦。

（口述人 / 卢一凡，男，29 岁，作家，浙江绍兴人。采访时间：2006 年 11 月。）

我用双手同时写书法

一

我出生在安徽华阳河农场。从小性格内向，不善言谈，有时甚至一连几天都不和别人说一句话，结果农场里有许多人都以为我是个哑巴。

12 岁那年的一个夏天，我陪同学去县城逛书店，偶尔看到了一本王羲之的字帖，看着看着，我就被王羲之出神入化的书法给深深地迷住了。当时多想把这本字帖给买下来啊，可是摸遍了口袋也没有找到一分钱。我那位热心的同学看我这副爱不释手的样子，就把自己本来打算买书的钱借给了我。

有了这本字帖后，我开始如痴如醉地练起了书法。爸妈看到我这么自觉地练习书法，既高兴又支持。家里穷，买不起宣纸，他们就千方百计地为我弄来一叠叠的旧报纸，让我练书法用。

不知不觉两年过去了，我把练过书法的报纸摞在一起，居然已经超过了我的身高！然而，令我苦恼不已的是，练了这么久的书法，却好像怎么也没有找到感觉。每一个笔画，我自认为都已经临摹得很像了，可等整幅作品完成后再看，却怎么也找不到一丁点儿王羲之书法的神韵。

为什么会这样呢？我想来想去想不通。一天，我独自跑到了黄河古道边的沙滩上，望着眼前像纸一样平坦的沙滩，我突然产生了一种难以遏止的冲动，便脱下鞋子，以脚代笔在沙滩上书写起来。写着写着，我忽然找到了灵感：对啊，以一种忘我的状态，无拘无束、自由自在地尽情发挥，这才是书法的境界，过去自己只懂得临摹，却因此束缚了自己的手脚，所以即使是笔画临摹得再像，也始终只是一种缺乏生命的机械复制而已。

从此，每当我提起毛笔，就会不知不觉地进入一种忘我的境界。我不再临摹任何字帖，而是任着自己的激情游走，我甚至开始尝试着用双手写正反字，并逐渐掌握了同时书写正反字的规律。有意思的是，摒弃了传统练习方法之后，我的书法果然有了飞快的长进，不久便成了农场内小有名气的“书法家”。

书法练久了，我的性格也开始变得狂放起来，别人都说过去腼腆内向的我好像换了个人似的，变得能言善辩了。

二

1986 年，我到国营安徽砀山果园场当了一名员工，凭着书法特长，不久我被破格调到了党委办公室担任秘书，成了一名国家干部。然而对这份令人羡慕的工作我却并不喜欢，那种机械刻板的工作令我感到束缚与压抑。

正在此时，农场邮局的一位邮递员调走了，一时找不到合适的人选，单位领导就让我暂时兼起了邮递员的工作。农场的邮递工作十分轻松，还可以接触到大量的报纸杂志，接受大量来自外界的信息。我一下子就爱上了这份兼职的工作，以至于一连几天都没去党委办公室。领导见我如此“本末倒置”，非常的生气，他狠狠地批评了我一通。我一冲动就说：“书记，我看您还是干脆把我调到邮局去当邮递员吧！”

成了邮递员之后，我的业余生活除了练习书法之外，又多了一项内容——读书看报。我特别爱看《名人传记》，读了那些名人伟人的经历之后，我的内心更是蠢蠢欲动。1987 年月，我决定走出砀山，停薪留职去大都市寻求自己的艺术梦想。妈妈得知我的想法后，哭得要死要活的，坚决反对我停薪留职。农场领导得知我的想法，也劝我：“小杰啊，你把这份好好的工作给丢了，凭你的文化程度，今后再要想找到这样的工作可就难了！”就在我孤立无援的时候，爸爸给了我莫大的精神支持，他说：“我尊重你自己的选择，但是艺术这条道路并不好走，你要有充分的思想准备。既然选择了这条路，无论今后遇到什么困难，都不能后悔，都要坚持下去！”

辞别了父亲之后，我独自闯到了南京。然而，在这座人才济济的大都市里，我并没有找到自己的艺术殿堂，人们对我这种有些“离经叛道”的书法形式表现出了毫不留情的蔑视与冷漠。南京之行使我意识到，要让社会认可自己的书法，还得经过漫长而不懈的努力。

数月后，我回到了合肥，我决定先办一个个人书法展，把自己的作品推向社会。可我一个名不见经传的书法艺人，要想在省城办个人书法展览，无异于天方夜谭。怎么办？我决定直接去找合肥市书法协会主席，以寻求他的支持。没想到，素昧平生的书协主席在看了我的作品之后，说：“虽然你的书法还有许多不成熟的地方，但是我却从中看到了一种敢于创新的精神，就凭这种精神，也值得鼓励。” 他当即给我写了一封推荐信。拿了这封信，我找到了在合肥市当时专业承办艺术作品展览最高档次的单位——安徽画廊的负责人。1988 年 4 月，我的个人书法作品展终于在安徽画廊面世。当时我还只有 19 岁，我的作品展惊动了当地的许多新闻媒体，让我风风光光地做了一回“名人”。

然而，当时许多书法界的名流们对我这种“没有章法”的书法形式却颇有微词，他们见我在展览会上拍卖自己的作品，纷纷露出了不懈的神情，其中有一位专家甚至预言：“要是他能在展览会上卖出一幅作品，我就倒着爬！”结果，在那次展览上，我有两幅作品被高价买走，害得那位曾经“预言”的专家很没面子。

三

在合肥取得成功后，我的雄心壮志一下子被激发起来。1991 年 5 月，我回到砀山，正式辞去了农场的公职，决定去北京闯荡。在当时观念还比较落后的农场里，辞职在许多人心目中还是一件连想都不敢想的事情。人们纷纷传说我有精神病，是因为无法正常工作才辞掉公职的。然而，我并没有放弃自己的追求，背着简单的行李，我踏上了北去的列车。

刚到北京，举目无亲的我无处落脚，便只好拿着一封中学同学的介绍信，找到了一位在中央财经大学读研究生的安徽老乡，这位与我原本并不认识的

老乡听说我为了追求艺术而辞掉了国家公职的经历之后非常感动，他毫不犹豫地让我住下了。不久，这位热心的老乡又帮我找了一份工作，是去校图书馆当管理员。既可以挣钱糊口，又可以免费阅读大量的书籍，这对我来说是一个求之不得的好差事。因此我干得十分卖力，每次图书馆拖地搞卫生，我总是主动抢来干，而且一手一个拖把干得不亦乐乎，我倒不是想表现自己，其实我是在练腕力，要写好书法，腕力非常重要。

我的双手正反字书法很快在财经大学引起了瞩目，在财大校庆 50 周年之际，我试着送去了 20 幅书法和 30 多幅瓷砖画作品，结果居然全部入选。在那次全校师生的作品大会展中，我一人的作品就占了全部展品的 70%，当时有不少人惊呼：“这个张小杰究竟是何许人也，校庆艺术作品展都快成他的个人作品展了！”

这次展览使我名声大噪，但也给我的那位好心的老乡带来了厄运。校后勤部的老师们一查我的来历，发现我是私自借住在研究生宿舍里的临时员工，于是要对我的那位老乡进行纪律处分。我得知消息后，赶紧找到校领导，表示一定立即搬出学校，并诚恳地请求学校免予处分那位研究生。校领导考虑到我在校借住期间的良好表现，终于答应不再追究此事。

搬出学校，也就等于失去了校图书馆的那份工作，我一下子陷入了生活的困境之中。一筹莫展之时，另一所大学的一位在校的研究生找到了我，盛情邀请我一起开办工厂，生产一种家用管道。那位研究生负责提供资金和产品技术，而组织生产和销售则由我负责。

产品很快出来了，但是销售却遇到了问题。该怎样打开局面呢？我决定从大商场打开缺口。经过比较，我选中了意苑商场，这是一家规模较大的专业家装商场，只要能在这里打开销售窗口，就不愁没有销路。这天，我拎着自己的产品叩响了商场业务部经理的门。听我说明来意之后，这位经理不耐烦地说：“我们商场只卖进口货的。”很显然，他连一点商量的余地也不想给我。我于是故意用不屑的口气对这位经理说：“你究竟爱不爱国？”“当

然爱国了！”这位经理显然有些生气了。我一看有门，马上缓下了口气，用一种恳求的语气说：“经理啊，其实我们的产品真的不会比进口货差的，您就给我们一个代销的机会吧，您其实并不会损失什么，但却等于向消费者表明了一种支持国货的爱国态度，何乐而不为呢？”经理被我说烦了，就松口答应给了我一个代销柜台。

有了这第一个“缺口”之后，后面的推销就容易得多了。其他商场见意苑商场都进了我们的货，便也答应为我们代销产品。随着市场销路的打开，我的生活终于又稳定下来，又把大量的精力投入到了我的双手正反书法作品创作中。

四

一次，我在公园里看那些退休的大爷大妈们练习太极拳，看着看着，我突然惊异地发现，太极拳的那种柔中带刚、浑然天成的境界，竟与自己在创作书法时孜孜追求的状态有着许多相似之处。于是，我买来了许多介绍太极拳的书籍，关起门来悉心研究，我试着把拳术的原理运用到自己的书法创作之中，果然受益匪浅。我因此对太极拳充满了感激，便把自己的书法命名为“太极书法”。

令我始料未及的是，就是因为这个“太极书法”，在接下来的日子里，我竟懵懵懂懂地与“气功”搭上了边，还遭遇了一段“误入歧途”的经历。

气功疗法是祖国传统医学的一个组成部分，实践证明，这种疗法在药物、手术、理疗、化疗等物质疗法的基础上，对祛病强身可以起到一定的辅助作用。但是无须讳言，曾有一段时间，社会上的一些封建迷信和伪科学纷纷打着“气功”的旗号招摇撞骗，迷惑了不少人的眼睛。我的“太极书法”也引起了一些别有用心的人的浓厚兴趣，有人主动找上门来，邀请我去做“带功报告”，并许诺将我包装成为“气功大师”。我很惊讶：我只是一个用心创作的书法

艺人而已，连我自己都不知道身上有什么“功力”，居然就让我去给别人做什么“带功报告”，那岂不是在骗人吗？原来“大师”就是这样造出来的啊！

不久之后，我在一次会议上认识了一家气功杂志的主编，他很赏识我，邀请我去他的杂志社工作。就这样，1993 年 3 月，文化程度并不高的我应聘去了那家杂志社。

做了气功杂志的编辑之后，我一方面学到了不少知识，但同时也更看清了某些所谓“大师”的嘴脸。一次，一位我曾经很崇拜的“大师”拿来一大篇洋洋洒洒的广告词，要求在杂志上刊登，领导把这个广告的编辑任务交给了我。我仔细审阅了广告词之后，发觉里面有许多夸大其词的成分，很容易误导读者，便删掉了不少内容。小样出来之后，我送给那位“大师”过目，他竟然非常的恼火，说：“小伙子啊，你知道吗？你这么随手一删，给我删掉了多少钱？下次还想不想我再来做广告啊？！”

1995 年的一天，我前去采访另一位在我的心目中曾经是德高望重的“大师”，采访结束后，这位“大师”对我说：“我看你身上已经有几分功力，来，躺到床上，让我再给你加加功。”我老老实实地躺在了床上之后，“大师”在我的身上比划了一番，然后就自顾自走出去了。躺了好一会儿，我忽然想上厕所，可是“大师”却还没有回来，后来我实在忍不住了，便起了床，刚走到外间，忽然听到“大师”正得意洋洋地对别人说：“里面那个记者真傻帽，让他躺着，他就真的乖乖地躺在那里一动不敢动了，哈哈！”

原来令人尊敬的“气功大师”竟是这样的德性！那天我回到杂志社之后，立即就递交了辞职报告，我决定与“气功” 彻底分手。

五

为了生存，1997 年我又辗转去了深圳，在那里我做了两年的保险推销员，

虽然钱是赚到了一些，但整天忙于业务，却没有一点练习书法的时间。我很烦闷，于是又把保险公司的工作给辞掉了。

1999 年，我来到了杭州。这座城市的确很美，而且充满了人文气息。但是刚到杭州那段时间，我的日子并不好过，身上的钱很快就所剩无几，为了生存，我不得不靠自己的手艺去赚钱。在灵隐景区内，我的双手正反字书法引起了一家工艺美术品店的兴趣，店老板同意让我在店门口卖作品，唯一的要求是我必须在现场不停地表演。

我的表演常常引得过往行人驻足观看，店面被围得水泄不通。可是，游客们只是看我的书法表演，并不买工艺美术品店的东西，店老板就有些不乐意了，他一会儿要求与我利益分成，一会儿又要求我提高价格。我一气之下，便不干了。

之后，我应聘到了杭州西湖专修学校担任校长助理。有一次，一位学生在班上带头捣乱，他自恃身材高大，不仅不服我的管教，还冲到我面前，伸出粗壮的胳膊向我挑衅。结果，他的胳膊被我的手一下子捉到了，也许是练了 20 多年书法的缘故，我当时其实并没有怎么使劲，可这位滋事的学生却哭了起来。后来，他的父亲为此事闹到了学校，我便被革去了校长助理的职务，去管后勤了。

苦苦追求了 20 多年的书法艺术并没有使我过上好日子，而好不容易争取来的校长助理也被撤掉了，那段时间，我真是苦闷极了，我甚至产生了出家的念头。一天，两位朋友来看我，闲聊的时候，我说：“都 35 岁了，还这么居无定所地漂泊着，想想真灰心啊！”朋友问我：“那你有何打算呢？”我苦笑着说：“想通了，不如换身衣服穿穿。”两位朋友听了我的话，面面相觑了一会儿后，便相互使了个眼色，一人一边架着我的胳膊走出了房间。我大叫：“干什么嘛，你们。”“你不是说要换身衣服吗？我们这就带你去买衣服！”朋友们狡黠的眼神使我忽然间犹如醍醐灌顶：是啊，“换身衣服”是非常容易的，但是如果没有调整好心态，换了“衣服”之后难道就能过得

开心了吗？

于是，我重新振作起来，我在益乐新村租了一间阁楼，打算找一份工作安定下来，然后再继续完善和提高我的书法艺术。对我的双手正反字书法，我还是很有信心的，通过长期的双手练习，我深深体会到，这是一种灵活思维、提高反应能力的有效方式。因此，我要努力把自己的书法艺术推广给大家。现在没有经费，我无法搞展览搞推广，但是现在有了网络，这又是一个新的途径。目前，我正在与一家教育中心积极洽谈，打算通过网络教学的方式，把我的书法心得传授给更多的人。

（口述人／张小杰，男，34岁，流浪艺人，安徽宿松人。采访时间：2008年3月。）

每天抛三次绣球的女孩子

一

假如你到过宋城公园，一定看过一档“王员外家抛球招婿”的节目，不知你对那位向游客抛绣球的“二小姐”是否还有印象。对了，那位“二小姐”就是我扮演的。我的名字叫晓丹，目前是杭州宋城艺术总团的一名艺员。

我出生在陕西省宝鸡市一个普通而幸福的干部家庭。13岁那年，我考进了西安市艺术学校，学习舞蹈专业。就像许多女孩子一样，一开始，我对学舞蹈充满了浪漫和美好的幻想，但是真正进入正规的舞蹈训练之后，才开始体会到这其实是件很苦很累的差事。刚进艺校那会儿，我根本不适应体力消耗量很大的训练，每到晚上，活动了一天的腿脚便酸疼得不知该往哪儿搁，

为此我经常一个人偷偷地哭鼻子。但是哭归哭，生性要强的我看到其他同学都能忍受下来，便也咬着牙挺了下来。没想到，挺了一段时间后，竟也慢慢地适应了，手脚不再酸疼，身手也变得灵活起来，老师好几次在班上夸奖我进步大，这给了我很大的鼓励，使我的自信心变强了。我开始认识到，万事开头难，只要有毅力有恒心，挺过第一关，后面的路就会变得平坦起来。

1999 年 1 月，杭州宋城艺术总团到西安招聘艺员，当时我已经是四年级的学生，正面临着毕业，听说来自“人间天堂”杭州的艺术团要来招艺员，我顿时来了兴趣，因为担心父母不同意我到外地工作，当时我是偷偷报的名。其实，我连这个艺术团究竟是演什么节目的都还不知道，只是抱着试试看的心情参加了面试。结果没想到竟被考官一眼相中。

到了宋城艺术总团后，我才知道这是一个人才济济的地方，艺术总团有两三百号演员，大家来自五湖四海，个个实力雄厚、技艺非凡，要想在艺术团出人头地，还不知得磨炼到哪年哪月！初来乍到的我和其他新人一样，被安排在艺术团跳群舞，即使偶尔轮到几个角色，也都是丫环侍女之类的小角。我在艺术学校的时候可是非常引人注目的尖子，哪里受过这种冷遇，我感到非常压抑和失落，甚至开始对自己背井离乡的决定感到后悔。

除了精神上的压抑外，生活上的种种困难也让我非常的不适应。我从小生长在陕西，根本听不懂江浙一带的吴侬软语，但是艺术团里有不少都是南方人，他们即使讲普通话，我还是听不大明白，为此常常闹出误会。一次，老师在给我们排练舞蹈动作，可是她讲了半天我还是没有弄明白，结果可想而知，我表演的舞蹈动作非常的糟糕。老师却以为是我不用心练习，很不客气地批评了我，我有口难辩，只能把委屈往肚子里咽。还有一次，一位游客用杭州方言与我搭话，无奈我根本听不通，只能朝他干瞪眼，结果他很不高兴地说：“当个群舞演员有啥了不起的，还摆臭架子！”

转眼清明节到了，那天，一位和我同寝室的小姐妹因为想家，偷偷地哭了起来，我便上前安慰她，没想到劝着劝着，我自己也忍不住掉下了眼泪，

想想自己满怀希望来当艺员，却只能演演毫不起眼的角色，这可哪有脸面回去见父母啊。想到这里，我和那位小姐妹抱头大哭起来。结果，寝室里的女孩子都受了感染，大家抱在一起稀里哗啦地哭了个痛快。哭过之后，我一下子冷静了许多，我忽然意识到，在艺术团里感到受委屈的并不仅仅只有我一个，所有的新艺员都必须经过这种从最底层做起的修炼阶段。打那以后，我振作了不少，虽然演的还是那些配角，但每次我都演得十分投入，一丝不苟。而和我一起考进宋城艺术总团的另外几名同学，却因为耐不住寂寞，调的调，走得走，最终只剩下了我一人。

二

1999 年 5 月，我被调到了民俗团，最初也只是演演丫环之类的配角，导演并没有让我演什么重要的角色。这时的我已经成熟多了，我一点都不气馁，反而觉得导演能够看得上我，把我从艺术团调到民俗团，这已是很光荣的了。抱着这样的心态，我继续认认真真地对待每一次的演出，我相信，只要踏踏实实地干，机会总会降临到我的头上的。果然，一个月后，扮演“二小姐”的演员由于个人的原因辞职了。这次，导演把饰演“二小姐”的机会给了我，我真是兴奋极了。

可是，我过去学的是舞蹈专业，没有接受过正规的表演训练，一下子要胜任这个重要的角色，难度是挺大的。1999 年 6 月 5 日，我第一次上台扮演“二小姐”，登上王员外家那高高的绣楼，望着楼下黑压压的人群，我紧张得手脚直哆嗦，满脑子空荡荡的，只听见自己的心“咚咚咚”地擂得直响，连“父亲”王员外对自己说了些什么也没听进去，就匆匆地把手中的绣球丢到了楼下。结果，有的人就不服气地说：“还是艺术学校出来的呢，连个戏都不会演，凭什么让她做主角？还不是凭了一张漂亮的脸蛋！”听了这话，我委屈

得差点哭出来。要知道，我在艺术学校学的是舞蹈专业而不是表演专业，两者的差别还是很大的，就比如说一个简简单单的圆场动作吧，虽说只是走几步路，但按照以前所学的舞蹈动作应该走得奔放、充满活力，而如今表演的是古代小姐，就得显得非常内敛、含蓄。

为了演好角色，更为了争一口气给大家看，我学得更加刻苦了。在民俗团石老师的悉心教导下，我对着镜子一招一式反复地练习。休息时间，别人都去玩了，只有我还在练功房里训练。我还把买时装、买化妆品的钱节省下来，买了许多有关表演技巧和描写古代小姐生活的书籍，反复揣摩、体会。经过几个月的潜心练习，我的表演越来越到位，大家也终于开始认同我扮演的“二小姐”了，有的游客甚至还被我的表演所打动，引出了一场场“弄假成真”的趣事。2000 年 3 月，一位黑龙江男子接中了我抛下去的绣球后，居然真的对我产生了爱慕之情，他一次又一次地到宋城来，通过其他艺员给我写纸条。这让我感到十分为难，一方面我很感激观众对我的这份认同，另一方面我又对观众这种不切实际的认真劲儿感到无奈，我很想当面谢谢这位观众，并劝他不要把游戏当真，但我又怕对方执迷不悟，于是只能冷处理。

2001 年 4 月的一天，我像往常一样登上了绣楼，这次，我将绣球抛给了一位戴着眼镜的年轻人，当那位文质彬彬的年轻人被“管家”带上楼的时候，我发现他竟激动得浑身都在颤抖。为了缓和他的紧张情绪，当“王员外”问我对这位“公子”意下如何时，我便说了声：“爹，这位相公看上去不错，我挺满意的。”没想到，第二天，这位“痴情公子”又来了，站在黑压压的人群中，等待我把绣球再次抛给他。然而这次他可没这么幸运，“绣球”最终被别人抢去了。此后一连数天，这位来自上海的男子竟天天守在绣楼前，一副流连忘返的样子，这让我们民俗团的演员们都很替他担心。于是，我们就派“管家”前去劝说这位男子，让他不要沉溺于这种并非现实的“游戏”之中，没想到那男子却说：“我也知道不可能假戏真做的，但是你们的二小姐实在太可爱了，我只想再接一次她抛的绣球，好好体会一番与她拜堂成亲

的感觉，算是给自己留一份纪念吧。”听了他这番发自内心的话，我们都非常的感动，大家一致决定破例为他专门演出一场，以圆这位痴情男子的一个梦。那一次，我演得格外地投入，因为我也被这位男子的真情深深地打动了，虽然我不可能与这位男子真正缔结姻缘，但我要尽量给他留下美好的回忆。

有时候，我抛出去的绣球不巧会被女性游客接中，遇到这种情况，“管家”一般都会上前劝说女游客将绣球转赠给身旁的男性同伴。可是那次，当一位来自湖南的女游客接到我的绣球后，却怎么也不愿意把绣球转赠给别人，她紧紧地把绣球抱在怀里，表示一定要和“二小姐”拜堂成亲，最后在众多游人的一致劝说下，她才依依不舍地交出了绣球。无独有偶，2001 年 6 月的一天，一位来自美国的黑人女游客恰巧也接到了我抛出的绣球，不等“管家”前来引路，这位性急的外国女游客就急不可耐地登上了绣楼。“管家”见状，赶紧请翻译告诉她，这个表演得由男性来完成，没想到这位老外却一个劲摇头，表示一定要自己来当新郎官。考虑到她是外国游客，我那位“王员外”老爹最终还是答应将我“许配”给了她，乐得这位黑人女游客手舞足蹈地要求和我合影留念。

三

自从当上“王员外家的二小姐”后，我接触的人多了，各种机会也越来越多了。应该说，“二小姐”这个惹人注目的角色是很容易给扮演者带来各种机遇的，过去有些女艺员，就是通过扮演这个角色嫁给了有钱人，过上了富日子。我在扮演“二小姐”的过程中，自然也不乏这样的机会，平心而论，这当中有些人是真心想和我交往的。比如 1999 年的 12 月，我就遇到过一位来自山东的年轻男子，那次他接到我的绣球和我表演了拜堂成亲的游戏之后，便对我产生了好感。第二天，他又来到宋城，提出希望和我交个朋友，

并留下了手机号码，我当时也没怎么在意。过了一段时间后，我收到了一封来自山东的陌生信件，拆开一看，正是那位留手机号码给我的游客寄来的，他在信中如实地将自己的生活状况告诉了我，原来，他是一家民营企业的老板，本来有一个美满而幸福的家庭，可是三年前的一场车祸无情地夺去了他新婚不久的妻子，从那以后，他就再也没有找过女朋友，而是将全部的精力都投入到事业中。亲朋好友虽然也给他介绍过不少女孩，但他总觉得对方是冲着他的财产而来的，因此一直拒绝和她们交往。那次他独自一人到杭州旅游散心，竟被抛球招婿的节目氛围深深地打动，再次萌生了成家的愿望，他觉得是我的表演重新唤回了他的希望，因此请求能与我交往。得知了对方的经历后，我虽然很同情他，但是却没有答应他的交往要求，因为我觉得自己对他并没有意思，仅仅靠同情就去和他交往是不理智的。

其实，我并不是不想找朋友，而是我不想拿自己的青春和容貌去换取物质的享受，我更喜欢的是一种平常而又踏实的生活。我很清楚，“抛球招婿”只是一种充满着罗曼蒂克的游戏，它虽然能带给参与者美好的感受，但这种感受就像是海市蜃楼一般，建立在这种游戏基础上的异性交往是缺乏坚实的感情基础的。所以，我宁肯找一位情投意合的男子，没有钱不要紧，只要能在事业上相互支持，生活中相互帮助就行了。

2000 年初，一位小伙子闯进了我的心里，他也是艺术团的艺员，是来自山东曹县的打工仔。当时，我听不少人提起他，都说他是一位挺实在的小伙子，于是就在暗中观察，发现他还真是一位挺老实、挺刻苦的年轻人，便对他产生了好感。打那以后，我们就经常在一起玩耍，逐渐地熟悉起来。可令我感到气恼的是，他在我面前表现得很骄傲，我知道他明明是喜欢我的，却偏偏去追求另一个女孩子，于是我的倔劲儿又上来了，我想，你不追我，我偏就对你好，我就不信你能无动于衷！我的努力没有白费，前年的情人节，他终于主动送了一块时装表给我，那心意已经是不言而喻。从他手里接过礼物的那一刻，我的心都快要跳出来了，我立即跑到钟表店，也为他买来了一

块男式手表。

母亲听说我在艺术团里找了一位男朋友，就专程从宝鸡赶来“相婿”，看到他长得英俊潇洒，为人又踏实勤奋，对待我也是很体贴，母亲终于放心了。这天晚上，母亲悄悄地对我说：“我本来最担心的，就是怕你会找一个在演节目的时候认识的老板经理之类的人，那很难有真正的幸福。他虽然是个打工仔，但你们都还很年轻，只要努力，将来就不愁过不上好日子。”母亲的话真得让我挺感动的，本来我还担心母亲会看不上他呢。

虽然现在我还在舞台上扮演着挺惹人注目的角色，但是对于未来，我并没有任何不切实际的幻想。因为在台上表演能给我一种成就感，所以趁现在我还年轻，我想再认认真真地演几年节目，这一方面是为了体现自身的价值，另一方面也为今后积累更多的社会经验。我很清楚，等再过几年年纪大了，我就会不再适合表演这档热门的节目，到那时，我会和男友一起去开店。我打算开一家服装店，他喜欢开体育用品店，我们会来一个开店比赛，看看谁的经营更加有方。当然，为了实现开店的计划，我们会先到别人的店里去打工，偷点拳头、学点经营技巧。我相信，今后的路我们会一步一步地走得很扎实。

（口述人/杨晓丹，女，22岁，景区演员，陕西宝鸡人。采访时间：2003年6月。）

第七章　病残群体

Chapter 7

这是一个真正的弱势群体，他们正经历着常人难以想象的残缺或病痛、承受着常人无法体会的艰难和煎熬，因为他们或在心理上、或在生理上、或在人体结构上存在着种种障碍，导致了某种组织、功能的丧失或不正常，进而部分或全部丧失了以正常方式从事活动的能力。他们就是残疾人群体，目前在我国有各类残疾人 8000 多万，超过了全国总人口的 6%。

与此同时，还有一个更为庞大的隐性群体，他们与残疾人状况颇为相似，都遭受了命运的不公待遇，也承受着难言之隐的病痛折磨。

当然，并不是所有的病残者都处在平民阶层，但是他们之中的绝大多数，是平民百姓。甚至，他们中有不少因为病残而沦为平民中的贫民，更处于生活的边缘。

对病残人群的关爱，是一个社会文明程度的最好体现；为病残人群提供生活、医疗等保障，是一个文明社会义不容辞的责任。而这些关爱与保障，都必须建立在对病残群体的生存状况有一个真实、客观、全面的了解之上。

因此我曾作过不少这方面的调查，并在本章节中记录了一些故事。从这些故事中我们不难发现，尽管社会上还有一些人对这些病残人群漠不关心，甚至是有歧视的，但他们却以常人无法想象的坚强，顽强而又乐观地生活着。

与此同时，从他们的际遇中我们也真正感受到了，社会给予病残群体的，是越来越多的温情，越来越多的关爱，越来越多的人情味和人性化，这让人感受到了和谐社会的力量。

为我的残疾兄弟姐妹服务



1956年10月30日，我出生在杭州江干区一所医院的产房里。听父母说，刚出世不久的我，一副白白胖胖、虎头虎脑的可爱模样，把他们开心得嘴都合不拢。可他们怎么也想不到，一场厄运正在悄悄地降临在宝贝儿子身上。

出生仅仅只有7个月的一天晚上，我突然莫名其妙地发起了高烧，继而全身抽搐、瘫痪无力。父母吓坏了，赶紧抱着我来到了医院。医生检查后说，我得的是小儿麻痹症，而且病情相当严重，后果轻则双腿终身残疾，重则将性命难保。

这个晴天霹雳把母亲给打懵了，她紧紧地抱住我，生怕就此失去心爱的儿子。父亲竭力保持着镇定，他哀求医生："您一定要想办法救救我的儿子，哪怕终身残疾，也一定要保住他的生命啊！"经过全力的救治，我终于渡过了生命危险期。然而就跟医生预料的一样，我的双腿却再也站不起来了。

命运多舛。1958年11月，我的父亲被错划成右派，从杭州市区下放到了当时还非常偏僻的袁浦镇小叔房村。懵懵懂懂之中，我跟随父亲来到了乡下。这里虽然有着广阔的田野、清冽的河流和漫山遍野的绿色，但是对于还无法独立行走的我来说，大自然的美丽根本就无福享受。倒是离开了城市，来到这偏远的农村，使我失去了许多学习和与人交流的机会。

别的孩子扶着墙壁可以颤巍巍地迈动步伐了，而我只能撑着父亲亲手给

我做的拐杖，咬着牙练习走路。到了上学的年龄，我已经可以撑着双拐独自行走，总算可以和其他孩子一样背起书包，迈着艰难的步伐进学校读书了，你不知道那天我有多高兴啊。

也许命运坎坷的孩子总是比较早熟。我知道自己的弱势，因此读书格外地用功，从小学到初中，我的学习成绩一直名列整个年级的前三名。我要用自己加倍的努力，去赢得大家对我的尊重。

但是，在那个十分强调“德智体全面发展”的环境里，我即使成绩再好，也很难与大家一样获得各种学习和锻炼的机会。我无法担任班干部，不能参加体育课，更没有机会像其他孩子那样跑到室外去参加各种有趣的活动……

我感到了失落，感到了痛苦，感到了无助。难道这样的日子将遥遥无期吗？我不知道自己今后的路该怎么走下去。已经参加工作的哥哥看出了我的心事，他关切地跟我说：“阿弟，按照你现在的状况，再继续读书也没多大意义。我看你很聪明，不如早点学一门技术，将来也好有一个自力更生的本领。”哥哥的话给了我很大的启发：是啊，我的腿脚不便，但我的双手和脑子却是很好使的，不如趁早学点技艺呢。就这样，初中一毕业，我便呆在家里，在哥哥的指导下，开始自学起了机械设计。

1973 年，年仅 17 岁的我凭着自学成材的机械设计技术，被邀请参加了西湖钢丝厂的筹建，专门负责拉丝机的设计工作。1975 年，我又被抽调去筹建袁浦塑料厂。随后，再次被派到了袁浦农机厂，负责设计制图工作。在短短的四年时间里，我就参与了三家企业的筹建，成了袁浦工业经济的“元老”人物之一。

也许是看我的工作能力还可以吧，1984 年，我被抽调到了袁浦镇企业办公室工作。按说像我这样的身体状况，从此以后我完全可以坐在办公室里，通过打电话来完成工作。但是我虽然双腿残疾，却偏偏是个坐不住的脾性。我想既然组织上这么信任我，我就绝不能当扶不起的阿斗。为了掌握企业经营动态的第一手资料，我开始拖着两条残腿，主动下基层跑企业。至今，我

已经先后到过 130 多家企业搞调查研究，为领导提供了大量来自第一线的决策资料。从 1994 到 1999 年，我先后三次起草了关于激励企业经济发展的方案和措施，均被镇政府采纳，作为政府文件下发实施。这种时候，当然是蛮有成就感的。

要更好地适应新的工作岗位，不断提高自己的工作水平，我原先那点初中文化程度当然是不够的。我感觉自己的自学功夫还可以，就选择了自学进修，取得了杭州大学经济管理系的大专毕业证书，并获得了由杭州市人事局认定的经济师职称。



做人最重要的就是自信。对于残疾人来说，自信就显得更重要了。说老实话，虽然我们的身体是残疾的，但我们的能力和才华并不见得比肢体健全的人逊色。关键还是要看我们自己有没有自信心。这里有一件事情，不怕大家说我王婆卖瓜，我不妨说给大家听听。

1991 年，袁浦镇领导接到群众的举报，反映镇属的两家企业有严重的经济问题。为了查清事实，镇党委、政府专门派出工作组，进驻企业调查了解，可是查了半天，却一直没有查出什么问题，群众对此意见纷纷。不久，镇党委又收到了群众的举报信，举报人在信中说得言词凿凿，甚至还提供了部分证据。为了对举报人负责，镇领导觉得有必要再重新查一查。

第二个工作组又派下去了，一天、两天……一个星期、两个星期……时间过去了快一个月，可还是没查出问题来。镇党委和政府的领导着急了，他们决定再次调整工作组人员，经过再三研究，这项艰巨的任务竟然交给了我，让我担任工作组组长，第三次进驻企业调查。

这个消息传开后，各种各样的议论就如无情的利剑，纷纷射进了我的耳

中，有的人说：“什么？要派一个残疾人去调查这么重要的事情？难道我们偌大一个袁浦镇，就连一个健全的人才也没有了？！”还有的人说：“你瞧他连走路都走不端正，还让他去查企业的问题，这分明是摆摆样子、走走过场嘛！”我心里很清楚，一般的人平白无故是不会讲这种伤人话的，说这种话的人其实是心里有鬼、别有用心的。

当然也有好心的人，他们劝我：“世玮啊，这两家企业的问题实在太复杂了，里面牵扯到各种关系，弄不好就会得罪人的。我看你还是把这事儿给推掉算了，反正你身体不好，也有理由的。”事实上，的确是有个别领导，已经在私下里给我暗示：不要搞得太认真，面子上过得去就算了。

那段日子，我想了许多、许多。当夜深人静、万籁沉寂之际，我还在床上辗转反侧，我的心里难以平静啊。很显然，前两次工作组的调查为什么会“查不出问题”？为什么都会不了了之？并不是调查人员的能力差，发现不了问题；也不是这两家企业的领导人真的一清二白，一点问题都没有。我隐隐地感到，一张看不见的关系网正笼罩在自己的头上。是像别人一样，做个“识时务”的“聪明人”，到企业去走两圈，不痛不痒地问一问，形式一下便抽身而退？还是顶住压力，排除重重的关系网，把问题查个水落石出？在这个大是大非的关键时刻，我庆幸自己还是保持了清醒的头脑。既然镇党委、镇政府派我去，就是对我的信任，如果我不认真去查，不是辜负了组织上对我的信任？不是要让那些不把残疾人放在眼里的人更加瞧不起？我暗暗下定了决心：让大家看看我们残疾人的能力吧，不查清问题我决不罢休！

于是，我拄起拐杖，义无反顾地下到企业，一头扎进了企业的账本里，逐项认真审核起来。看到我动了真格，有的人焦急起来，他们通过各种关系传话给我，让我“手下留情”；而更多的人，则是拍手称快，他们用期待的目光热切地关注着我的一举一动。我感到了肩上的压力。如果不坚持下去，我就会愧对大家的期待，就会无颜在其他残疾人面前出现，我必须向大家交出一份满意的答卷。我就这样不断地鼓励着自己，全身心地投入到调查之中。

放弃了多少个休息日，我记不清了，生理上的不便，也都被我一一克服了。经过整整六个月的艰苦奋战，我终于顶住了来自各方的压力，查出了这两家企业的八万多元违纪款项，使三位违纪的企业领导人得到了应有的惩处，为企业挽回了三十多万元的经济损失。这在当时可是一个不小的数字啊，镇里的领导，区里的领导都对我竖起了大拇指。

我终于可以舒心地笑了，我终于让大家见识了我们残疾人的能力。



我这个人，从小就爱好写作。我的腿残疾了，可我的手却是健全的，我特别喜欢用我手中的笔，来描绘我们残疾人的自强不息。因为我写文章出手特别快，领导需要什么材料，总乐意把任务交给我；其他科室有什么东西要写，也都会找到我，我从不推托。别人没把我当废人看，而是来找我帮忙，这是看得起我啊，所以，即使加班加点，我也总是会及时地把文章赶出来给他们。

日积月累，我成了镇里小有名气的“笔杆子”，还同时被《杭州日报》、杭州人民广播电台等多家新闻媒体聘为特约通讯员，并多次被评为市、区级优秀通讯员。早几年，我们西湖区还有区属广播和电视台的时候，我几乎每周都有三四篇稿件被录用的。从 2001 年起，我还创办了每月一期的《袁浦企业报》，从组稿、写稿、编辑、排版、校对，都一手包下了。每当油墨飘香的报纸送到镇机关和企业干部手中的时候，大家总会夸奖我：“世玮，你可真是个才子啊。”这时候我的心里就跟灌了蜜一样，干起工作来特别的有劲。

写作其实是件很累人的事，根据我的身体状况，应该说是不宜搞太大量的写作的，而我的工作恰恰就是需要写作。我之所能够坚持下来，我妻子可以说是功不可没的。由于白天要处理一些事务，还要跑企业搞调查，所以其

实有很多写作任务我都是带回家去完成的。因为我的腿行动不方便，相对正常人来说我的活动量总是偏少的，所以晚上写久了，就会血脉不通。为了减轻我的痛苦，让我安心写作，妻子总是会替我冲好热水袋，一边给我活血，一边陪着我到深夜，直到我写完为止。

当然，除了家人，社会上也有很多人对我们残疾人是很关心的。过去我在上班的时候，如果想上厕所，都得开上残疾车回到自己的家里去方便，因为镇里的厕所我是根本蹲不下去的。前几年，镇里新调来了一位领导后，我突然发现镇机关的厕所里新设了一个残疾人专用的坑位，后来才知道正是这位细心的领导专门请人定做的。为了方便我停放残疾车，他还让人在车库里专门留了一个车位，上面挂上了一块“残疾人专用”的牌子，这样我就再也不用为停车而担心了。说真的，领导这一点一滴的关心，在我心里感觉到的却是无尽的温暖啊。那次我到区机关大院去办事，临时突然想方便，我正担心着呢，走进一楼的厕所却惊喜地发现，这里也设置了残疾人专用的位置。现在的政府机关也是越来越有人情味了。

既然我在机关里做事，领导又这么关心我们残疾人，我当然应该处处维护机关干部的形象了。1992 年，我妻子在村里开了一爿小店，生意是蛮好的。农村人喜欢热闹，小店里来往的人多，买点零食聊聊天，大家方便，也带动了小店的人气和生意，本来是件好事体。可是近几年农民富起来了，手头余钱多了一点，一些人就喜欢聚到小店里来搓麻将，光搓搓麻将也没啥说的，关键是他们还要来点小搞搞，这就有点头痛了。老实说，这种情况在农村本来是蛮普通的，但想想我自己的身份，总觉得不大妥当。如果有人在背地里说：“你看人家机关里的工作人员，还让家属开店纵容赌博。”那损害的可就不仅仅是我个人的形象了。怎么办？乡里乡亲的，赶走他们又实在抹不开面子。我跟妻子商量了好久，实在没啥好办法，我就建议把小店给关掉算了。妻子委屈地说，我辛辛苦苦地撑了这么多年，小店总算有些起色，你却让我把它关了？再说了，像你这样的情况大家本来就该照顾你一点的，我们没有

要求照顾，自力更生开个小店难道还不行啊？不过说归说，通情达理的妻子最后还是同意了我的意见，把开了将近 10 年的小店给关掉了。

四

平时，只要在路上遇到行走困难的残疾人，我总会自掏腰包叫上一部车，把残疾人送回家去。因为我自己是残疾人，最能体会残疾人的苦楚，所以就扑心扑肝地帮助大家。1989 年，西湖区成立残联，我被推选为残联主席团副主席。原先只要自己能吃苦、肯努力就行，而现在作为区残联的领导人，除了自身要做好，还得为广大的残疾朋友们服务，为维护残疾人的利益而工作。虽然肩上的担子更重了，但我心里还是很高兴的，能为残疾朋友做些力所能及的工作，这是我的荣幸，更是我的责任。

吴家村有一位名叫吴爱琴的单手肢残妇女，她丈夫身患肝癌，在花尽了家里所有的积蓄后，最终还是撒手离开了，留下了一对还在念书的女儿和一大堆的债务。吴爱勤用仅有的一只手捧着自己的脸，真是欲哭无泪啊。今后的日子该怎么过下去？生活的来源在哪里？她感到无助，感到茫然。

当时，吴爱琴面临的最大困难就是经济拮据、生活无着。虽然我自己也并不富裕，但眼睁睁地看着我的残疾姐妹走投无路，我能熟视无睹吗？作为区残联副主席，帮助像吴爱琴这样的残疾朋友找到生活的出路，是我们义不容辞的责任啊。我撑着双拐，主动找上门去，对吴爱琴说：“你家里的事我都知道了，你放心，我们残联一定会尽力帮助你渡过难关的。”说着，我从自己的钱包里掏出了 400 元钱，塞到了她的手中。那是 1998 年的事情，从那时起，我坚持每年都给吴爱琴家捐赠 400 元钱，让她们补贴家用。逢年过节，我还要买上些慰问品，给吴爱琴家送去。我知道一点慰问品其实解决不了什么问题，但那至少可以让她们感到一点关怀、感到一点温暖，让她们的节日

也过得开心一点、喜庆一点吧。

为了从根本上帮助吴爱琴解决生活来源的问题，我一次又一次跑到吴村，与他们的村支部书记和村长商量，请他们一定要想办法帮吴爱琴找份工作。后来，他们根据吴爱琴的实际情况，在村办的幼儿园给她安排了一份工作。然而好事多磨。由于丈夫去世对吴爱琴的精神打击太大，导致她患上了一种怪病，只要一听到叽叽喳喳的声音，她就会感觉头晕胸闷，十分难受。可在幼儿园，整天都会听到孩子们的吵闹声，吴爱琴只好强忍着。时间久了，吴爱琴不仅没有适应，病情反倒越来越严重，到后来竟发展到了一听到孩子们喳喳喳的吵闹声，便会晕厥的地步。

这份工作吴爱琴显然是难以胜任了。了解到这一情况后，我很着急，赶紧又与袁浦镇福利厂联系，把吴爱琴家的艰难处境一五一十地告诉了福利厂的负责人，终于又为吴爱琴争取到了一个新的就业机会。如今，吴爱琴已在袁浦福利厂正式上班，企业还为她办理了养老保险，这样，她的生活总算比较稳定了。

2003 年 9 月，我正在办公室处理案头的工作，突然走进两位哭哭啼啼的老奶奶。我赶紧劝慰她们："老人家，别着急，有什么事慢慢说，只要能帮得上的，我们一定会帮的。"原来，两位年逾七旬的老人都是浦塘村的人，她们都早年丧夫，一儿一女又都是智残人，根本无力照顾自己。相同的命运使两位无依无靠的老人想到了集体，她们听说可以给自己的子女办理残疾证，享受一定的补贴，便高高兴兴地跑去领残疾证，结果被告知得交纳一定的费用才能拍照办证。可她们哪有钱拍照啊，两位老人急得掉下了眼泪。

了解了事情的前因后果，我二话没说，当即从自己口袋里摸出 50 元钱塞到老人的手里，让她们赶紧先去拍照，把残疾证办了再说。老人走了之后，我立即拿起电话，与镇民政办的同志进行了联络。通过争取，两位老人最后都被列入了"春风行动"的帮扶对象，分别拿到了 2500 元和 2800 元的困难慰问补助款。

虽然我力所能及地为残疾人做了一点事情，但仔细想想其实都是很小很平常的事情，而大家却给了我很多的荣誉。从西湖区残联成立至今，我已连续四届担任区残联副主席和杭州市肢残人协会西湖分会副主席，并被连年评选为杭州市民政工作先进个人和袁浦镇机关优秀干部，还先后被授予“杭州市残疾人自强模范”、“九五期间残疾人先进个人”以及“西湖区‘两个文明’先进个人”等光荣称号，与这些荣誉相比，我自己想想还是有愧的。

（口述人/范世玮，男，50岁，区残联副主席，浙江杭州人。采访时间：2004年8月。）

没有手臂的篆刻家

一

1972年3月的一个早晨，我健健康康地来到了这个世界，为此父母给我取了一个充满朝气的名字：蔚然。

说起来，我还是“名门之后”呢，据宗谱记载，我是孔子的南宗第74代。

我没有辜负父母的期望和祖上的声名，一进小学我的成绩就在全班名列前茅，而且还当上了劳动委员。因为表现特别出色，老师还打算推荐我担任少先队大队长。

正当我对未来充满美好向往的时候，一场飞来横祸突如其来地降临到了我的头上。那是1980年11月的一个星期天，我带着妹妹去爆玉米花，看到小伙伴们正爬在院子里的围墙上玩，我顿时来了兴致，撇下妹妹大着胆子也爬上了围墙。那堵围墙的上面就是变压器，现在回想起来其实是非常危险的，可那时候我们都还是刚刚上学的小孩子，根本意识不到身边的危险。

围墙很窄，我摇摇晃晃地爬到了高压线的下面，突然就懵里懵懂的被吸

了上去。也真奇怪，那么多小伙伴爬到围墙上都没事，偏偏我就被吸上去了。在伙伴们一片可怕的惊叫声中，我失去了知觉。后来是大人们用竹竿把我从电线上打下来的。

等我醒来的时候已经躺在医院里。我听到有人在议论："这个小孩真可怜，两条胳膊被烧得都是水泡。"

医生说，要保住我的性命，就必须双手高位截肢。老实说，当时的我并没有意识到问题的严重性，毕竟还只是个 8 岁的孩子。让我感到担心和害怕的是，父母会不会因为我变成了残废而不要我了。

我的担心是因为一天偶然听到了母亲与一位阿姨的谈话，我听到她在走廊里悄声劝我母亲说："小翔这副样子，活着对他来说只有痛苦，我看你们还是放弃算了……"为此我一连做了好几晚的噩梦，在梦中，爸爸妈妈真的丢下我走了，任凭我怎么哭怎么喊，他们就是不回头。

我害怕极了，可是又不敢跟父母开口，生怕自己一旦提了，他们就真的丢下我不要了。几天后，我又一次听到一位护士在走廊里对母亲说："还可以再生一个的嘛……"这下我可真的怕极了。我当场就哭喊起来："妈妈，别不要我，我一定听话！"

妈妈听到我的喊声，赶紧奔回病房搂住我，安慰道："谁说妈妈不要你了？小然，你是妈妈的孩子、妈妈的宝贝，不管你变成什么样子，妈妈都不会丢下你的！"

为了保住我的性命，父母最终只得同意双手截肢。按照医生的最初方案，我的双臂将从肩膀以下被完全截去，但父亲却说："这是人的手臂啊！哪怕多留一小段也是好的。"在父亲的坚持下，我的左臂终于留下了尺把长的一截，而正是这一截手臂，给我现在的生活带来了许多方便。

二

晓得父母不会不要我之后，我又变得无忧无虑了，在住院期间，我整天

就知道玩。

一天，一位护士在打扫卫生的时候捡到了一截铅笔头，就递给我说："别只知道玩了，有空就用脚练练写字吧，今后你迟早要学的。"我觉得用脚写字也蛮有意思的，于是就每天练习起来。除了用脚练习写字，我还开始自学落下的课程。三个月后，等我双臂截肢的创口完全愈合准备出院时，已经可以非常流利地用脚写字了。可惜的是，当时我还小，没有记住这位护士阿姨的名字，现在想起来，真该好好感谢她。

在即将出院的那几天，父母开始商量起我读书的事，因为我的这场事故，不仅整整落下了三个月的课程，而且给我今后的生活带来了很大的困难，父母担心学校不肯再让我上学了。没想到，我出院回家的第二天一大早，班主任金老师就带着同学们来看我了。同学们叽叽喳喳地告诉我，学校的确想开除我，可是金老师坚决不同意，为此她还和学校领导吵了一架。最后校领导答应给我一次机会，只要我通过测试，就可以继续上学。

我没有辜负金老师的期望，尽管耽误了三个月，我的语文和数学测试仍然都超过了 80 分。1981 年的寒假一过完，我又回到了校园里。

失去双臂后，我能够感受到，父母更加疼爱我了。但是他们并没有溺爱我，相反，他们更多地要我做事情，包括洗漱、吃饭、穿衣这些过去妈妈都会帮我的事情，现在都要我自己去做。应该说，我也是蛮争气的，很快就学会了基本自理的生活能力。

三年级那年，有部名叫《典子》的日本电影上映，这部电影讲的是一位和我一样失去双臂的日本女孩顽强生活的真人真事。父母知道后，赶紧跑去排了一个多小时的队买了电影票，带着我去看了。你一定能够想象得到，这部电影对我的震撼有多么的大。我感觉自己一下子变成熟了，我暗暗下决心：一定要活得比典子更加精彩！

1987 年我初中毕业，报考了镇海某职业高中的财会专业。我以优异的成绩通过了笔试，并且很快收到了录取通知书。然而，在随后的体检中，我

却被无情地刷掉了。父亲为此专门找了当地的主管部门反映情况，却被学校顶了回来。父亲不死心，又找了一位分管教育的副区长，这位副区长得知了我的情况后，专门作了批示，要求学校酌情处理，照顾我入学。父亲拿着副区长的批示，满怀希望地带着我又去了那所学校，可是，校领导还是不肯接纳我。要知道为了能够考上这所学校，我付出了比一般学生多不知多少倍的艰辛啊，可最终却是这样的结局，实在太令人伤心了。

我再也忍不住了，我用仅有的那截胳膊捅捅父亲，说："爸，您别说了，没有用的，我们还是走吧。"回到家里，我把自己关进了小房间，整整三天没有出来。我心里实在憋气啊，虽然没了胳膊，可我念书一点不比正常的人差，凭什么看不起我？我一定要干出成绩来，让那些瞧扁我的人看看！

三

父母得知我的想法，很支持我。母亲流着泪搂住我说："小然，你有这样的想法，妈妈就放心多了。"可是学什么好呢？有人建议我学习用脚弹钢琴，也有人建议我学外语将来好当翻译……

一天我闲着没事翻报纸，看着看着就被刊登在报纸上的几幅篆刻作品吸引住了。怀着强烈的好奇心，我找来一把铅笔刀和几块橡皮，试着用脚刻起来。结果可想而知，我的脚趾被铅笔刀划得伤痕累累，等我勉勉强强刻完一枚图章的时候，我的左脚已经布满了血痕。可是我居然一点都没有感觉到疼痛，心中充溢着的只有满腔的喜悦。我兴奋地把"处女作"拿给父母看，他们都高兴得不得了。

有热心人看到我在橡皮上刻章，就指点我应该在石头上刻。父亲立即跑去给我买来了许多石章。没有老师，我就临摹名家字帖。已经记不清有多少次，锋利的刻刀划破了脚趾，我就用橡皮膏一包。买不起更多的石章，就刻

一次、磨一次，长长的一块石章，最后磨得只剩下薄薄的一片。

父亲看到我在篆刻方面蛮有天分，就考虑要为我找个老师，让我正儿八经地拜师学艺。那位卖石章给我父亲的小店老板也是一位残疾人，他得知我的情况后，主动帮我介绍了一位老师。1988 年，我认识了镇海青少年宫的王老师，后来又通过王老师认识了镇海骆驼医院的陆老师，两位老师悉心地教我学艺，使我的篆刻水平提高很快。

在失学的那段时间里，我一边学习篆刻技术外，一边还给团中央写信，反映了自己求学无门的遭遇。这封信引起了团中央一位负责后进青年教育工作的领导同志的重视，他利用到宁波开会的机会，通过宁波团市委找到了我。他说：“如果小孔的这点要求都不能满足他，那我们这个社会就会令人失望。”半年后，这位领导又给宁波市政府写信，询问我的情况，他的信件通过宁波市政府转到了镇海区政府，在区长的亲自过问下，1988 年 9 月，我终于得以进入那家职业高中学习财会。

财会专业的开山拳头就是打算盘，一般的人可以用三个指头轮番打，而我只能用一个脚趾头拨。一堂课下来，我浑身是汗，可答案却常常和别人的十万八千里。可我就偏不服输，每天回家我都练到半夜，我相信只要功夫深，铁棒也能被我磨成针。就这样，靠着十倍甚至百倍于别人的刻苦，一年后我的珠算达到了国家二级水平，为此宁波珠算协会专门增了一块“创珠坛奇迹”的镜框给我。

1991 年我顺利毕业，被分配到一家建筑公司搞工会宣传工作。同时我还被评上了浙江省新长征突击手，到杭州参加表彰大会并受到了省委书记的亲切接见。

与此同时，我的篆刻技艺也日臻成熟。1992 年，我参加了第二届浙江省残疾人书法美术摄影展，作品首次在省级比赛中获奖，并陆续在《中国书画报》、《青少年书法》、《郑州美院学报》等报刊上发表。1996 年 10 月，在参加浙江省首届中青年书法展时，我有意不让评委们知道我的情况，我想

检验一下自己的作品到底达到了什么样的水平，结果居然得到了二等奖，当我去杭州参加领奖的时候，大家都大感意外。1996 年 12 月，我参加浙江残疾人艺术代表团赴日本访问，日本方面特别安排了我与典子的见面会。

四

男大当婚，女大当嫁。随着年龄的增长，我开始考虑起自己的未来，可是像我这样的状况要找一位称心的妻子实在是太难了。2000 年 6 月，浙江电视台为我录制了一个节目。当时是省残联促成这档节目的，目的就是为了给我制造机会，让更多的人认识我。节目播出后不久，我陆续收到了来自全国各地一些来电来函，其中有一位名叫杨薇的新疆石河子姑娘引起了我的注意，她通过电视台给我来了一封信，说想与我认识。她的信不像其他人那样用词委婉，而是很坦率地表达了她的感受。她说，在电视上看到你的故事后，真是既惊讶又好奇，像你这样的人实在是太少了，这使我有了一种异样的感受。

面对如此率真的女孩，我也不必隐瞒自己内心的渴望。我很坦率地告诉她：我的年纪不小了，虽然我身有残疾，但却和正常人一样很想找一位心灵相通的女友，如果她愿意，我很乐意与她交往。就这样，我们开始了书信交往。通了两个月的信，然后就进入到电话交流。我们很谈得来，可以说是志趣相投、共同语言挺多的那种，所以每次打电话起码都在半小时以上。

杨薇把我的情况告诉她母亲后，遭到了她母亲的反对。这是意料之中的事，哪位母亲不希望自己的女儿找一位健健康康的丈夫？所以对于她母亲的态度，我俩都并不急于求成，而是慢慢地做工作。杨薇把我给她的信拿给她母亲看，她对她母亲说：“你看看小孔的字，写得多么的漂亮。能够用脚写出这么漂亮的字，相信他的人品和能力也一定不会差的。”等她母亲的反对

声不再那么坚决了，杨薇又让我跟她母亲和她的哥哥、妹妹直接通电话交流，终于使他们逐渐接纳了我。

2000 年 9 月，杨薇只身一人来到镇海。事后她告诉我，第一次见到我的时候，她的脑子里突然一片空白。虽然已经在电视上看到过我，但当我两袖空空真实地出现在她面前的时候，她还是忍不住地感到了害怕。她现在还常说，当时是因为想想这么大老远跑来了，就住几天再回去吧，所以才留下来的。这个我相信的，我想，要不是石河子离镇海这么遥远，她真的很有可能当场就逃回去了，所以说，我们还是很有缘分的。

杨薇住下来后，和我父母相处得很好，特别是我的性格，慢慢地吸引了她，凭良心说，像我们这样经历的人都是比较有爱心的，加上我这个人比较细心、比较体贴，而且也很乐观，这些都使她对我的好感与日俱增。在相处了一个月后，她正式决定留下来嫁给我。

2000 年末，杨薇正式成为了我的妻子，从此我的生命里多了一个相知相伴的亲密爱人。

五

我的成长，始终离不开好人的无私关怀和帮助。浙江省残联福利基金部的邵老师，就是一位给我帮助很大的大好人。在我刚刚步入篆刻艺术的殿堂后不久，作为省残联的同志，邵老师就开始注意到了我，并一直鼓励和帮助着我成长。

我的生活一直都不太顺利。前面说到 1991 年我职高毕业后进入一家公司工作，本来那是一份我很喜爱的宣传工作，但是只做了一年，就因为公司解散，我便失业回了家。1996 年在有关部门的关心下，我在居委会谋得了一份负责宣传栏的工作，不过每月只有 500 元工资。起先几年，靠着这 500

元我也勉强能过，但是结婚成家后，开支大起来了，即使妻子在外面做临时工，生活还是显得十分拮据。于是我就利用双休日，跑到宁波去摆刻字摊，想赚点钱补贴家用，没想到生意还挺不错的，摆了两三年居然有了五千多元的积攒。

这时邵老师鼓励我到杭州发展，他说："你要是呆在镇海，很难有再大的发展，只有走出去，才会有更大的前途。"我反复思考着邵老师的话，觉得很有道理，和妻子商量后，我们决定用那五千块钱作本钱，到杭州去开个自己的刻字店。2002 年的 10 月，邵老师亲自用车把我接到了杭州，并帮我在吴山邮票市场里找到了一个门面。

2002 年 11 月，我的"天健石宝"刻字社终于正式开张了，望着摆满了石章的小店，我乐得嘴也不拢了：我也终于当上了小老板了。

过去我是一门心思刻章，如今除了刻章我还得学习经营知识。别看一家小小的刻字社，要经营好也不容易啊。才六个平方的小店，光租金就要一千元一个月，我们的住房还得租，再加上伙食费，每个月起码有两千多的支出，所以我的刻字社必须成功。好在我已经有点小名气了，所以开业不久，慕名前来刻章的人就不少，生意一直不断，我每天都要刻五方以上的章。

如今我的刻字社已经开了一年多了，生意越做越好，许多人听说我是用脚刻章的，没事儿也特意跑来要我刻一方，就是想看看我是不是真有这个本事。没问题的，欢迎大家来检验，有生意做，我巴不得呢，呵呵。

（口述人 / 孔蔚然，男，34 岁，重度肢残者，浙江镇海人。采访时间：2004 年 8 月。）

我的肾是死刑犯给的

一

28 岁之前，我的生命充满了阳光和鲜花。

我出生在新疆石河子的一个老军垦家庭，父母虽然只是团场的普通农工，但却很重视对孩子的培养。我是三姐弟中的老幺，不仅父母疼爱，姐姐哥哥也处处关照我，我生长在一个无忧无虑的温暖环境中。

1993 年，我和哥哥同时考上大学。我考上的是石河子大学医学院临床医学专业的自费生，每年得交 2800 元学费。家里经济条件本来就挺紧的，要同时供两个孩子上大学根本负担不了。为了保证我能读大学，哥哥主动放弃了这次机会，决定来年再考。

第二年，哥哥凭借优异的成绩又考上了上海交通大学，但是为了保证我能顺利上完五年的大学，他又忍痛改报了收费低得多的西北农业大学。

我知道自己上大学的机会来之不易，因此读书格外地勤奋，还利用课余时间废寝忘食地搞课题研究。在上大学期间，我先后获得过全国“力源杯”BAΣIX 单片设计制作奖、第五届“挑战杯”全国大学生课外学术科技作品竞赛奖，我的论文《皮瓣电阻（人体经络）测量仪》还荣获兵团“创业杯”奖。每当我捧回一个奖项，全家人就高兴得过节一样，因为我的每一份成功都凝聚了家人的倾力付出。

1998 年大学毕业后，我顺利进入乌鲁木齐市纺织医院，成为一名外科医生，从此过上了舒适、稳定的日子。然而，这时的我心中充满了抱负，我已不再满足于安逸的生活，我觉得年轻人应该有更高的追求，于是我打算辞职考研，我对自己充满了必胜的信心。但是，我知道这又将给家里增加负担，因此在准备考研的那段日子里，我格外地节俭，常常是一天就吃两个馍馍和一个西红柿。

2000 年 1 月，我参加了全国统考硕士研究生，我所报考的是浙江大学生物医学系。我考得不错，自我感觉肯定能上。

2000 年春节的气氛还未散尽，就在我满怀信心地等待着录取通知书到来的时候，一场突如其来的厄运悄悄地降临了。这年 3 月的一天，我突然感觉浑身乏力，经常头晕目眩，而且身上还莫名其妙地浮肿起来。3 月下旬，

医院检查的结果出来了，我竟患上了尿毒症，而且已经到了晚期！医生说我的双肾已经严重萎缩，作为医学院的毕业生，我很清楚，如果不尽快做换肾手术，将会有生命危险。

可换肾需要一笔 20 多万元的巨额费用，这对我们这个刚刚开始好转但却还并不富裕的家庭来说，就是砸锅卖铁也无法承受的。而我为了专心考研，偏偏已经辞掉了工作。况且，做换肾手术还得有适合移植的肾源……这对我和我的家庭来说，简直就是晴天霹雳！

二

当我的生命遭到突如其来的威胁之际，我首先感受到的不是恐惧和绝望，而是浓浓的血缘亲情和来自全社会的友情与关爱。

当时姐姐远在 200 公里之外的昌吉市工作，我患病后，她几乎把她的全部收入都用来给我买药，自己只留一点房租和基本生活费。为了给我树立信心，她坚持每个星期赶过来看我。有一次，姐姐陪我到很晚，天都已经很黑了，她还坚持连夜赶回昌吉。但是最后一班长途车已经开走了，姐姐只好站在路边拦车，直到凌晨 1 点多才拦到车子。车开到半路，司机问姐姐是干什么的，姐姐说了我的情况，没想到那司机竟说：“你不是我要找的那种人，你下去拦别人的车吧！”结果就把姐姐抛在了茫茫的戈壁滩上……

为了节省买血的钱，姐姐一次又一次从昌吉赶过来为我输血。一次我做完血透回到病房，发现姐姐由于疲劳过度靠着病床睡着了，我无意中发现姐姐的小腿浮肿着，脚上有几处裂口还渗着血。望着憔悴的姐姐，我忍不住哭了。按说姐姐早该结婚成家了，可她为了我的病，完全把自己的幸福抛在了脑后。

我的病情暂时靠做血透维持着，而一次血透就得好几百元，父母多年的积蓄很快就花光了，我面临着缺医断药的危险，母亲的头发在一夜间变成

了花白。姐姐开始为我四处奔波，八方求援，她跑遍了乌鲁木齐、石河子和昌吉等地的大部分企事业单位。一家著名饮料企业的新疆分公司为我捐助了100箱纯净水，姐姐一瓶都舍不得喝，愣是一箱箱、一瓶瓶地推销了出去，换回了我的医药费。

又一个除夕来临，而我的全家只能在病房里过年，而且年夜饭只有7个干馍，更为严重的是，这时我们全家只剩下23元现金了。一筹莫展之际，病房里忽然来了十几个纺织女工，她们送来了300元捐款。全家人终于暂时松了一口气。

不久，我的患病消息在媒体报道，并引起了社会各界的关注，我曾经就读过的学校、当地的政府机关、部队、企业团体纷纷为我开展募捐活动，无数的好心人向我伸出了援助之手。一位香港商人得知我是医学专业的高材生，如今却被病魔折磨着，当即为我汇来了5万元港币。我的浙大研究生指导老师得知我的情况后，不仅打电话来鼓励我安心治病，还千里迢迢为我寄来了2000元钱。

依靠这一笔笔饱蘸着爱心的捐款，我得以每周做两次血透，并奇迹般地活过了一年。到了2001年5月，我的身体状况又开始恶化，身体严重浮肿，排尿已相当困难，医生再次提醒我的家人，再不做换肾手术，我的生命将难保。

在社会各界的关爱下，我的换肾手术医疗费用已经基本有了着落，但是，可供手术的肾源在哪里呢？

三

我亟需换肾的消息再一次被媒体披露后，不时有人给我父母打来电话，说要卖肾给我。但肾脏买卖是非法的行为，况且我的换肾医疗费还是依靠社会捐助才勉强解决的，哪里还有钱再去买肾？

眼看着死神一步一步向我逼近，全家人急得像热锅上的蚂蚁。姐姐经过深思熟虑，向母亲提出了要捐一个肾脏给我的想法。母亲急得眼泪都掉出来了，她说："我一个儿子已经不行了，再不能让我失去一个女儿啊！"姐姐安慰母亲说："去掉一个肾脏对一个人的健康并没有什么影响。"其实姐姐这只是在安慰母亲，当她作出替我捐肾的决定时，医生已经非常明确地告诉她，作为一个尚未结婚的青年女性，去掉一个肾脏后，她将很难再尽到一个妻子和母亲的责任。可是为了拯救我的生命，姐姐义无反顾地决定作出牺牲。

姐姐捐肾给我的愿望最终没能实现，通过医学测试，她的肾脏与我的组织配型不吻合，不适合移植。此时，我的生命已经走到了死亡的边缘。

姐姐虽然没能捐肾给我，但她的举动感动了所有知道我们情况的人，《新疆日报》以《生命之约》为题，报道了我们的姐弟深情。而正是这篇报道，使我的生命又一次有了新的转机。

2001 年 8 月的一天，我的家人意外地接到了一名律师打来的电话，称有人要为我无偿捐肾。原来，一位远在吉木萨尔的姓丁的死刑犯在读了那篇《生命之约》的报道后，被我们的故事深深地打动了，他泪流满面地对他的律师说："这位姐姐实在太伟大了，如果我能代替她为她的弟弟献肾，能让方明恢复健康为社会做有用的事，也算是我的一点贡献。这样，死后我的灵魂也许能得到一些安慰。"据说才只有 22 岁的小丁原本在部队时是个不错的侦察兵，复员之际爱上了驻地附近的一位姑娘，后因恋爱不成，由爱生恨，一念之差竟将姑娘送上了不归路，也断送了自己的大好前程。

面对这突如其来的转机，母亲的第一反应就是不能接受。她说："如果他有这么高的觉悟，就不该犯罪，不该让他的母亲心上插刀一样的难受。再说他虽然犯了罪，可他的肉体是他妈妈生的，我狠不下这个心来。"其实母亲何尝不想救我？但是她以一个母亲的心情设身处地想到了小丁父母的感受，善良的母亲不忍心让另一位母亲承受自己一样的痛苦。

可是小丁的态度非常坚决，他的刑期定在 9 月，为了不让自己最后的心

愿落空，他在狱中专门给司法部门郑重写下亲笔遗言，表示了捐肾的愿望。当小丁的律师再次把他的意愿转达给母亲的时候，母亲感动之余，终于不再反对。然而，小丁的心愿是否能实现，我的生命之火是否能再次燃烧起来，还得看他和我的器官组织配型是否吻合，而这种成功的概率只有几万分之一。

在紧张的等待中，医疗部门的检验结果终于出来了，让所有关心我的人感到万分惊喜的是，小丁和我不仅属于同一种血型，而且组织配型也十分的吻合！

2001 年 9 月 13 日上午，天阴沉沉的，吉木萨尔县召开宣判大会，小丁的生命在一声枪响后画上了句号。那一刻，远在兰州军区乌鲁木齐总医院病床上的我仿佛有了感应，一阵彻骨的凉意之后，我情不自禁地流下了眼泪。下午 5 时，我被推进了手术室，小丁的肾脏带着微微的体温被成功移植进了我的体内，我的生命火炬终于被重新点燃。

四

病痛的折磨并未击垮我，可是每当看到为我操碎了心的父母和姐姐哥哥，一阵阵的愧疚就会折磨得我寝食难安。我问自己：人活到 18 岁就应该独立生活，可我 28 岁了，却还在拖累家庭，难道我就不能依靠自己的力量来拯救自己吗？我在上大学时就曾搞过几项发明，现在我虽然病倒了，但脑子还是清醒的，何不搞些与市场接轨的专利，并通过专利拍卖来取得治疗费呢？

从 2000 年 9 月起，我就在病榻上开始了专利发明研究。说起来也奇怪，平时躺在病床上浑身感觉难受，情绪也很低落。可是一搞起发明来，我的精神就会变得很好，病痛和沮丧的心情不知不觉间就会烟消云散，整个人仿佛充满了活力。

然而，按照我们当时的经济状况，要搞发明也并不容易。为了搞实用型发明，必须首先了解市场需求，而且还得用专门的软件绘图，因此就需要上

网。医院附近就有一个网吧，可是每小时的上网费得 3 元，于是我就舍近求远到石河子东郊的石大农学院去，因为那里的网吧每小时只要 1.5 元。

我每次都是做完血透后才去网吧的，因为做完血透后身体状况会好一些。有一次，我在网上不知不觉地查阅了 4 个小时，下网后连走路的力气也没有了，打的吧？我花不起这个钱，只有咬着牙往公共汽车站走。从农学院到车站其实只有 1 公里路，可我整整走了两小时，每走几步就得在路边坐一会儿。当时路过的学生挺多，本来我可以求他们帮忙扶我一段的，可最终我都没有张口，因为我清楚，即使今天求别人渡过了难关，那明天呢？我总不能永远在求助声中渡过余生吧？我必须依靠自己！

经过几个月的努力，我终于搞出了“烤蛋机”和“烤玉米机”的设计图纸，接下来就得制作实物了。听说请木工做一副炉盘的木模就得 300 元，我决定自学木工活。每天医生查完房，我就开始用木锉一下一下地锉模具，寂静的病房里只听见我制造的“噪音”在回荡。病友们都很体谅我，支持我，可是，医院是需要安静的地方，这样下去也不行。全天陪护我的母亲就在医院附近一户一户地挨家打听，最后总算找到了一间只要 100 元租金的房子。这样，母亲总算有了一个可以睡安稳觉的地方，而我也有了一块可以放手工作的小天地了。

就这样，在不到一年时间里，我先后发明了“烤蛋机”和“烤玉米机”，并被国家专利局授予专利证书。和煮出来的玉米不同的是，我的烤玉米机是将玉米连苞叶一起烤制的，因此苞叶的汁液都融入到了玉米粒中，不仅营养丰富，而且特别香甜。但遗憾的是，由于种种原因，这两项专利并没能通过拍卖为我换来更多的医药费用。换肾成功后，在有关部门的协助下，我在乌鲁木齐市的一家自由市场里摆了个摊位，开始试着卖烤玉米。起先我还担心没人来买，可后来顾客都排起了长队，生意还蛮不错的，我们的经济状况由此得到了一定的改善。

2002 年 9 月 15 日，在我换肾成功的一年后，休学两年的我终于得以回

到梦寐以求的浙江大学。为了圆这段求学梦，我的烤玉米生意只能暂告一段落。母亲为了照看我，从新疆千里迢迢陪着我来到了杭州，我们母子俩在玉古路上租了一间简陋的民房，虽然条件十分艰苦，但却充满了快乐。

虽然我的换肾非常成功，但为了减少来自异体的排斥反应，仍需长期服用价格不菲的药物，烤玉米的收入没了，父母每月的退休金加在一起，还不够给我买药。考虑再三，我决定还是要依靠自己的发明。我的计划是，在杭州的闹市区找一个小店面，搞一个烤玉米销售示范点，等来品尝的人多了，有人订货了，我就大批量生产设备，为自己筹集药费。5 月底，我已经从新疆把一台烤玉米机运来了杭州，目前正在做一些完善，并加紧申办卫生许可证等必要的执照。我相信，烤玉米机是我回报社会的起点，我会找到属于自己的幸福。

当然，市场是无情的，有成功的可能，也就会有失败的可能。即使我的烤玉米机最终未能经受市场经济的考验，我也无怨无悔，因为我已经尽了自己最大的努力。令我欣慰的是，即使在某一天我倒下了，我的专利发明还能留下来，服务于这个充满温情的社会。

（口述人 / 方明，男，29 岁，换肾者，新疆石河子人。采访时间：2003 年 7 月。）

害怕别人知道我的病

一

因为乙型肝炎感染面广，又具有传染性，因而人们常常“谈肝色变”。在某一人群中只要发现乙肝患者，大家立即会对其“敬而远之”，使之成为

孤立于社会的“另类”。于是，像我们这样的乙肝患者为了维护原有正常的生活秩序，只得有意无意地过起了“两面人”的生活，我们一方面时刻警惕着，既要防止病情变化或者传染给别人，另一方面又不得不做出健康正常的样子……

我是高考那年得乙肝的，当时一直以为是因为准备高考弄得太累了，才得此病的。现在看来，其实很可能是遗传，因为据我母亲说，她年轻的时候得过乙肝，还有我弟弟后来也得过这个病，所以，我的乙肝病毒有可能是先天就携带了的，高考只不过是一个诱因，因为那段时间也实在是太累了。记得高考前整整有半年的时间，我几乎每夜都是十二点以后睡的。我的成绩在当时的班上并不拔尖，一直徘徊在第十名左右，所以我必须格外地用功，才能保证考上大学，才能不用回家去“修地球”。我的刻苦和努力没有白费，那年高考我考出了 657 分的好成绩，在全年级名列第二，成为一匹最黑的黑马，这令许多同学和老师大跌眼镜。

不久，我就收到了复旦大学的录取通知书。当时那个兴奋啊，根本不会喝酒的我竟然邀了几个好同学喝了个通宵，我一人就灌下了四瓶啤酒，结果第二天在床上整整躺了一天，胸口那个难受啊，至今记忆犹新。后来，人总算慢慢地恢复过来了，但是却变得面色灰暗，浑身乏力，一点胃口都没有了。我父母是地地道道的农民，他们早已沉浸在儿子考上名牌大学的喜悦之中，根本没有注意到我的身体变化。而我也根本没意识到是自己的健康出了问题，虽然整天无精打采，但我的心情还是很愉快的，因为我毕竟出人意料地考上了梦寐以求的复旦大学！

开学前夕，我拖着疲惫不堪的身体，怀着兴奋的心情来到了上海。到校后不久，我们就参加了一次相当严格的体检。正当我对大学的生活充满了美好的憧憬之际，一天，我突然被一位陌生的老师叫进了办公室，他脸色凝重地对我说：“王同学，在体检中你被查出了乙肝，所以，你必须回家休养。”这突如其来的意外打击，实在让我难以承受，我只觉得浑身一阵发软，然后

就跌坐在了椅子上。

最后我不得不回了老家。在经过了一个多月的消沉之后，我总算慢慢地接受了残酷的现实。我想，大不了再复习一年，只要自己有实力，明年照样可以再上大学。不过，这次我可不能复习得太辛苦，不能把自己的身体搞垮了。我为自己制定了严格的作息时间，不间断地一边复习，一边休养身体。由于按时服药，我的病情很快得到了控制，除了 HBsAg 阳性外，其他一切指标都开始正常了。一年后，我顺利地考上了另一所师范类大学，我以为，自己的未来从此将踏上坦途。

二

大学四年很快就过去了，我被分配到省城的一所中学任教。学校里似乎有一条不成文的规矩，凡是新来的老师都会被分派担任班主任的工作，或许这班主任是个苦差事吧，不过我倒是非常乐意接受。年轻人嘛，辛苦点算什么，跟学生们多接触，对提高自己的业务水平是有好处的。担任班主任后，我就开始利用晚上时间对班上的学生们进行家访，虽然现在的中学教师已经很少对学生家访了，但我却一直认为这是一个有效的辅助教育方式。就这样，我白天上课、晚上家访，干得十分投入、十分卖力，校领导对我的评价也很好。

一天，我去一位同学家，由于和家长谈得很融洽、很投机，结果不知不觉谈得很晚，等我骑着自行车穿过大半个城市，回到我在学校里的宿舍的时候，都已经是后半夜了。按说我已经很累了，奇怪的是，我却怎么也睡不着，迷迷糊糊地躺到第二天，我就开始觉得浑身酸疼，无精打采了，一摸额头，居然还有热度。这时，我就突然有了一种不祥的预感。我挣扎着爬起来，去了学校的定点医院，医生问了症状后，果然让我抽血。三天后，验血报告出来了，我的肝功能超标 93 个单位，学校领导得知后，毫不犹豫地让我立即停止教学，去医院住院治疗。就

这样，在我踏上工作岗位还不到一年的时候，我的乙肝又重新复发了。

正是因为这次乙肝的复发，我失去了许多机会。当年的教坛新秀评比，本来我的希望是最大的，但由于我出勤率不足而自动“退出”，结果评上了另一位表现比较一般的年轻教师。更糟糕的是，当我出院回到学校以后，发觉同事们对我的态度都变了，虽然都是那么的友好、客气，但却友好得有些做作，客气得有些小心。这绝不是我敏感，我可以举个小例子：比如一次学校里分水果，我看到那位快要退休的女教师十分吃力地往自己的办公室搬她的那份水果，便赶紧跑过去帮她，没想到她却飞快地闪到一边，说：“小王，你要注意身体。我自己来，自己来。”而在我发病之前，每次分东西的时候，她都是心安理得地接受我的帮助的。



我在这所中学里又待了一年多，这一年多里我尝尽了孤独和被冷落的滋味。在食堂吃饭的时候，我一个人坐在远远的角落里，边上的位子必定都是空着的。没有任何人愿意与我交朋友，各种正式或非正式的集体活动没有人会通知我参加，而我也非常知趣，从没有主动要求参加，虽然在我的内心里其实是多么的想参加这样的活动。最糟糕的是，我原先教的课早已安排了他人，而教研组的领导又好像忘了还有我似的，竟然没有给我安排新的教学任务，于是我就像个闲人一样，整天坐在办公室里发呆。到了发工资的时候，我因为没有什么上课，领到的钱还没有其他教师的一半。后来我实在熬不过去了，就去找教研组长，教研组长一脸关切地开导我：“乙肝这病，很容易反复的，你要注意休养，这是最要紧的。大家又都很体贴你，愿意帮你承担困难，你就别往心里去了。”

这种情况下，我还能说什么呢？我只能眼巴巴地看着其他的教师整天忙

进打出，继续耐着性子混日子。我的老家在几百里外的农村，在省城我举目无亲，而连续两次的乙肝发病，又使我几乎失去了所有的朋友。但是一个人是不能没有亲朋好友的，否则他不被闷死，也会被憋疯的。

在我万分寂寞的时候，一位住院时的病友突然来看望我，这使我感动不已，我仿佛看到了久违的亲人。那天，我们整整聊了一个晚上，我突然发现，只有像我们这样同病相怜的乙肝患者，才能进行平等而真诚的沟通。

那以后，这位病友常来看我，并逐渐地介绍我认识了不少其他的乙肝患者。我这才发现，原来在这个社会上，有那么多与我有着相似遭遇的人们。这些人中有的混得还很不错，当官的、做律师的、自己开公司的都有，他们并不公开自己的病情，只在私下里经常交流各种信息，当然交流得最多的还是与病情有关的消息，比如出一种什么新药了，哪位肝友转阴了，等等。因为有了这群特殊的朋友，我不再感到孤独，我的情绪开始有了好转。就跟这个社会上的各种诸如“同乡会”、“同学会”之类的关系网一样，我们这群特殊的群体也形成了自己的关系网，有时还挺管用。一次，老家的一位亲戚贩草莓到省城，在快要进城的时候因为违章驾驶被交警扣住了车子。草莓这东西可是经不起折腾的，亲戚急烘烘地找来要我想法子帮忙，我想了半天也没辙，正在这时候，前面提到的那位病友来找我聊天，得知情况后，他说：“正巧有一位病友在那个大队。”说罢掏出手机拨了一个号码，很快车子就放行了。

和肝友们交往久了，才慢慢地体会到了一些负面效应，比如，哪个肝友的肝功能又反复了、哪个肝友的肝病突发猝然离世，等等，诸如此类令人沮丧甚至恐慌的消息时时包围着我，无时无刻不在提醒着我：你是一个随时都可能复发的乙肝患者！随着和病友交往的不断深入，我感觉自己对前途越来越悲观了，因为乙肝这病几乎是没有可能治愈的。

四

就在我越来越悲观的时候，一个很偶然的机遇使我认识了虹，一位既善良又善解人意的女孩。虹认识我的时候知道我得过乙肝，但是她并没有像其他和我接触过的女孩那样，在得知我的病史后就慌不择路地逃跑，而是给予了我无微不至的体贴。我的生活因为虹的出现而变得有了生机。

我开始憧憬未来，我不想自己永远生活在乙肝的阴影之下。我慢慢地疏远了那些乙肝朋友，同时，我更想离开那所令我窒息的学校，到一个新的工作环境里去重新开始；我想结婚，和虹一起拥有一个美满的家庭。刚巧，有一所民办学校在高薪招聘教师，我偷偷跑去应聘，果然就考上了。于是我就毫不犹豫地向学校递交了辞职书。

从此，我仿佛过上了一种新的生活。在这所新校里，没人知道我得过乙肝，大家都像对待平常人一样对待我，我感觉很舒坦、很自在，工作起来也格外的卖力。不到一年功夫，我就被提拔为年级组长，工资也连加了两极。我感觉自己终于从乙肝的阴影中走了出来。

我与虹的关系也日趋成熟，我们开始筹划婚期。新房装修得差不多了，买家具家电的钱也都准备停当，我到学校里开出了结婚证明，我们打算先领了红 PASS，然后隆隆重重地办个婚礼。我带着结婚证明，和虹一起到医院里去做婚前检查，这时，我的心里又开始莫名地紧张起来，我意识到，自己已经有好些日子没有检查过肝功能了。

几天后，我独自去拿检查结果，医生果然严肃地把我叫了进去，他对我说：“你知道吗？你的肝功能很高，暂时不宜结婚。”我当时感觉天就像塌了下来一样，为什么？为什么？为什么老天要对我这样刻薄？难道我苦心经营起来的一切又要重新失去？我对医生哀求说，我的乙肝早治好了，一定是检查结果出了问题。可医生坚决不肯在证明上盖章，他说：“出于对你负责，

我可以再让你检查一次”。

虹看到我失魂落魄的样子，立即就猜到了结果，她轻轻地拍着我的背说：“没关系，等你的肝功能正常了之后我们再办事。”“谢谢你，谢谢你这么体谅我。”我哽咽着，泪眼婆娑地抱住了虹：“可是，你能体谅我，别人却不见得会体谅。我拿不到证明，那不等于在告诉别人，我的乙肝又复发了？”

那晚我一直没有睡着，躺在床上我不停地在考虑该怎么办？我知道，再去检查一次，奇迹是不会出现的，唯一的办法就是请别人代我去抽血。第二天一早，我就把这个想法告诉了虹，因为在这件事情上我谁都可以欺骗，就是不能欺骗她。虹在电话那头足足沉默了一分钟，最后终于说：“也只能这么办了。”

五

我和虹的婚期终于如期举行，前来祝贺的人都不知道我的肝功能又升高了，包括我们双方的父母。

婚后我和虹分睡两房，我们用理智克服着欲望。这期间，虹对我格外的照顾，她督促我按时服药、按时休息，她甚至还帮我批改我从学校里带回家的学生作业。在虹的悉心照料下，我的肝功能很快又恢复了正常。为了巩固成果，我又整整服了一年的药，直到 1998 年，我已经连续十次检查正常，这才停止了服药。

1999 年 11 月，我们的儿子来到了人世，在他刚刚诞生的一小时内，医生就为他注射了乙肝疫苗。现在儿子的身体非常健康，查过三次肝功能，所有指数均很正常，包括 HbsAg 也是阴性，说明我身上的乙肝病毒并没有遗传到他身上，这令我感到万分的欣慰。如果他被查出 HBsAg 先天阳性，我会觉得对不起妻子，对不起儿子的。因为当时虹并不希望生孩子，她是看到

我那么的喜欢小孩，这才留下这个孩子的。

我开始十分注意自己的身体，为了这个家庭，我不能再犯病了。经过这么多的磨难，我对眼前的生活，特别是我的家庭格外地珍惜。只要我的家庭能够永远这么安宁、美满，我愿意牺牲其他一切，包括我的事业。有了这样的念头之后，人反倒变得豁达、洒脱、与世无争起来。看着别人为了利益、为了地位削尖脑袋地往上爬，我不仅不羡慕，反而为他们感到不值。

看淡一切之后，我的生活变得十分的有规律，日子过得很松弛，心情也格外放松。这样一来，身体竟也越来越好了，如今已经有三四年没服药，肝功能居然从没有复发过。看来，这肝病也是“病由心生”，心思重了，病情也会加重；心思放开了，病情自然也就化解了。

当然，诱惑也不是没有。去年，有一家外资企业招聘副总，听说年薪有35万，我当时觉得有些好奇，就去报了名，本来是闹着玩的，没想到因为我的外语好，结果竟被外方的考官一眼相中。当他们通知我去签约时，我的头脑也冷静下来了，我知道外企的工作量是非常大的，以我的身体去承担他们的工作，难保老毛病不复发，所以最终我还是打了退堂鼓。类似这样的机会，我还遇到过好几次，但最终我都挺住了诱惑。对于我来说，能拥有眼前的这一切，已经是很不错了的，我应该好好地珍惜。

你可能会觉得我有点消极。其实这不是我消极，而是我太热爱生活了。为了珍惜生活，我不得不学会放弃，这就是一个乙肝患者的无奈。

（口述人/王乔峰，男，32岁，乙肝患者，浙江长兴人。采访时间：2003年11月。）

第八章　边缘人生

Chapter 8

社会的组成是纷繁复杂的，中国庞大的平民阶层亦是如此。除了在大部分人眼中过着正常生活的主流群体之外，我们这个社会里还有很多生活在社会边缘、过着另类生活的人群，他们也是中国平民中不可忘却的一部分。

社会边缘人群是伴随着经济的高速发展而出现的。他们难以融入主流社会，没有稳定的收入，其中很多人甚至长期生活在城市与农村的边缘。由于这种身份的特殊性，使他们经常处在分化和变动之中。然而，他们的独立性又在不断得到强化，如果我们对边缘人群的问题不能给予足够的重视，必将带来难以换回的负面效应。

在本书的最后这个章节里，我们可以看到黄牛、托儿、枪手、马倌等非常另类的人生故事，或许在大众的眼光中，他们的生活方式非常与众不同，有的甚至很难被主流社会所接受，但不容忽视的是，他们同样是我们这个社会中的一分子，他们同样在为社会的运转演绎着独特的角色。

更重要的是，这些生活在社会边缘的另类人群，他们并未满足于生活在这种边缘的状态之中，他们也都向往着安定和美的生活，并且正在为过上这样的生活而不懈地奋斗着。所以，他们的生存状况更需要社会的关注，他们的未来生活更需要积极的引导。

只有当这部分社会边缘人群都真正过上了舒心的日子，我们这个社会才会变得更加和谐美满。

我的儿子要做黄牛



不瞒你说，我儿子曾经是一个“黄牛”。“黄牛”什么意思你知道吗？对了，就是那种专门靠倒卖票证为生的人。

没有一个母亲不希望自己的孩子有一份正儿八经的工作，更没有一个母亲愿意看到自己的儿子去做“黄牛”。可我的儿子就是不听劝，他做“黄牛”做了将近有 20 年，不光是我们的脸面被他丢尽，而且还让我整整担心了快 20 年。想想真是作孽啊！不过好在现在他总算已经改邪归正了。

儿子变成“黄牛”，我是有责任的。

这事情说起来已经有 20 多年了，那时我儿子才读初中三年级。有一天，我的一位小姐妹送了我两张电影票，是一部叫《黑郁金香》的电影。那时候电影票蛮紧俏的，特别是这么好看的外国影片。因为我的小姐妹临时接到老家的通知，说是她的母亲病危，要他们夫妻俩马上赶回去，所以她就把票子送给了我。

那天下班，我拿着两张电影票兴冲冲地往家里赶。一进家门，我就冲着老公喊：“晚上看电影去！”我老公最喜欢看电影了，听说我有《黑郁金香》的电影票，他果然来劲了，三步两步冲到我跟前，迫不及待地从我手里接过电影票一看，顿时有些失望。“只有两张票子啊？”老公有些不太情愿地看看我，说：“要不你和真真去吧？”我想了想，对老公说：“要去就我们三

个人一起去，真真还是孩子，应该可以补半票的吧？”

吃过晚饭，我们一家三口就准时出发了。没想到，到了电影院，检票员见我儿子长得人高马大，无论我们好话说尽，她就是不肯让我儿子补票进去。看看时间差不多了，我只好对老公说：“还是你和真真进去看吧。”可老公又不忍心让我一个人回去，非要叫我和儿子进去看。就在我们推来推去的时候，一个小伙子突然凑了过来，在我耳边神秘兮兮地说：“大姐，你们也别推了，不如把票子转给我，我出四块钱买你两张票。”七毛钱一张的电影票居然可以卖到两块钱，翻了近三倍！这四块钱在当时可是一笔不小的钱呢，都快抵得过我一个星期的工资了，我当时就动心了。老公尽管有些不情愿，但想想事情既然不能两全，也只好依着我把电影票转给了那小伙子。

没想到我们刚走出几步路，那小伙子转眼就把两张票以六块钱转手倒给了别人。老公后悔地说：“晓得这样，还不如我们自己卖呢！”不过说归说，那天晚上我们心情还是不错的，虽然没能看上《黑郁金香》，但却意外地发了笔小财，也蛮开心的。只是儿子没得电影看，一张嘴巴撅得老高。为了安慰他，我们就花了八毛钱，给他买了一块挺大的巧克力，这下儿子可开心了。

现在回想起来，这件事对儿子造成了负面的影响，让他尝到了“黄牛”的甜头。

儿子初三临近毕业了，他晚上忽然老往外跑，说是去同学家里补习功课，我们也没怎么多想。儿子不爱读书，成绩本来就不好，我们还担心他能不能考上高中呢，既然他自己这么用心，能跑到成绩好的同学家去复习，我们当然是求之不得的了。我当时以为儿子变懂事了，还感觉挺欣慰的呢。

一天我下班回家，发现左邻右舍的眼神有些异样，我正在纳闷，隔壁的徐大妈走了过来，悄悄地跟我说：“真真妈妈，有件事也不知该不该跟你说？”我赶紧说：“徐大妈有什么事您尽管说。”徐大妈看我着急的样子，便说：“这事我估计你还不知道。我也是听阿红他妈说的，说是看到你们家真真晚上在新华电影院门口倒票子。”什么？儿子在倒票子？他才 16 岁啊！我仿

佛当头挨了一棒，一下子变得六神无主。难怪儿子每天晚饭一吃完就往外跑，我还一直相信他是去同学家了，看来儿子是在骗我们，怎么也想不到，他跑出去居然是为了倒卖电影票！

二

我把这事跟老公一说，他当时就火了："这小子胆子这么大，居然敢瞒着我们去做黄牛，看我不打断他的脚骨！"儿子放学一进门，我老公二话没说就给了他两拳，我赶紧拉住老公，一边也忍不住责骂儿子。

儿子蛮犟，还不肯承认，我就要他把他的柜子打开来让我们检查。儿子有只上了锁的柜子，里面放了什么，平时我们从来不过问的，如果他真的在做黄牛，柜子里一定会有蛛丝马迹的。果然，儿子变得很紧张，死活不肯打开他的柜子。我老公火了，转身拿来一把榔头，砰砰砰几下就把柜子砸开了。在柜子里我们找到了一只铁饭盒，里面果然有许多电影票，更令人吃惊的是，还有一本银行存折，上面的存款居然有两百多块，相当于我一年的工资了！

我老公真是气昏了，拎起一把笤帚没头没脑地朝儿子身上打，那样子好像恨不得杀了儿子似的，我吓坏了，赶紧拉住老公，拼命朝儿子喊："你还傻站着，还不先跑出去避一避！"儿子一下子清醒过来，转身就往外跑。老公气呼呼地叫："好，你跑！有种的话你永远也别回来了！"

本来老公只是一时气话，吓吓儿子而已，没想到儿子这一跑，还真的一晚不见回来。第二天，我下班回家，突然发现儿子的柜子门开着，那本存折已经不见了，我预感到情况不妙，仔细一检查，果然儿子的衣服裤子也少了几套，很显然，他是打算离家出走了。

这下我们可真的紧张起来了。我和老公连夜出门寻找，那时候的杭州城还不大，我们骑着自行车，从鼓楼沿着中山中路一直找到红太阳广场，然后

又沿着建国路一直找到望江门，几乎找遍了全城，也没找到儿子。

一天，两天，三天……时间一天天过去，儿子就像蒸汽一样消失得无影无踪，我们几乎找遍了他可能去的亲戚朋友家，可还是一点消息都没有。我和老公真是悔都悔死了，儿子毕竟只有16岁啊，不管他犯了什么错，我们做家长的都应该心平气和地引导和教育他，怎么能这么粗暴地对待他，还说什么“有种的话就再也不要回来”呢？这五天时间对我和老公来讲，简直比五年还要难熬，那颗悬着的心啊，几乎弄得我一天都睡不着。

在儿子离家出走的第五天，我们去派出所报了案，根据派出所的同志分析，估计儿子已经离开了杭州，于是派出所帮我们向外地的公安机关发了寻人启事。可是十天过去了，儿子的消息一点都没有；半个月过去了，还是没有任何消息。那段日子，我和老公都快变得有点神经兮兮的了，每天晚上吃完饭，两人就呆呆地坐在屋里，竖着一双耳朵，期望能突然听到开门的声音。想想儿子虽然不学好，小小年纪就去做黄牛，但挣来的钱却没有乱花，还知道去银行开本存折存起来，应该说他还是蛮懂事的，关键是我们没有引导好。想着想着，我就会忍不住泪流满面。老公坐在一旁一个劲地抽闷烟，见我伤心落泪，便对我说，如果儿子能平安回来，今后再也不对他粗言粗语了。

又过了个把星期，正当我们等得有点绝望的时候，那天我下班回家，突然发现门是虚掩着的。老公下班肯定比我迟，莫不是儿子回来了？我的心顿时猛跳起来，三步并作两步地冲过去，一把推开了房门。老天保佑，儿子果然坐在屋里！快一个月不见，儿子变得面黄肌瘦，一副邋遢的样子，可在我的眼里，这时的儿子却是最帅最可爱的。我冲过去抱住儿子，眼泪忍不住刷刷地流了下来。

三

我们没有再去追问儿子离家出走这段时间的遭遇，怕引起他的反感。那

二十天他在外面的情况，是后来儿子自己慢慢告诉我们的。儿子取了存折上的那两百多块钱后，就坐火车去了广州。他天真地以为能在那里找个工作，打算做出点样子再回来见我们。可是到了广州后，连个身份证都还没有的儿子根本就找不到工作，结果只好到处流浪。在黄花岗公园，儿子结识了一个也是从家里跑出来的小伙子，两个人结成了伙伴。有一天早晨儿子从睡梦中醒来，突然发现这个同伴不见了，再摸摸自己的身上，剩余的一百多块钱也不翼而飞。走投无路的儿子最终只得偷偷地爬上一列开往杭州的货车，这才好不容易回了家……

那阵子，儿子变得格外老实，整天就呆在家里，电视看看，游戏打打，几乎不出门。看着儿子一天天地变得木呆呆的样子，我们都替他着急，老公托了许多人，想给儿子找个工作。但是因为离家出走，儿子错过了毕业大考，结果连个初中文凭也没有拿到。人家听说我儿子连初中都没毕业，当然不愿意收他了。

就这样，儿子继续在家里荡起来。没过多久，我们发觉儿子又忙碌起来，晚饭吃好，他又开始溜出去了。我对老公说：“真真会不会又去做黄牛了？”老公说：“明天晚上我们跟踪他一下，看看他究竟在干什么。”第二天傍晚，儿子前脚出门，我和老公后脚就跟了出去。果然，儿子直奔太平洋电影院，倒卖起了电影票。我刚想冲过马路去叫儿子，却被老公一把拉住，他说：“你别冲动，这个时候先别去倒儿子的霉。”我和老公站在马路对面，远远地盯着儿子，只见他从裤兜里摸出一叠电影票捏在手里，动作隐蔽而麻利地向那些排着长队等候购票的人推销着。我的心顿时揪紧了。电影院门口有不少黄牛，站在我们这个角度，从他们的神态上很容易分辨的。我紧紧地拉着老公的手，感觉手心里渗满了汗。突然，我身边有两个带着红袖章的人好像从地底下冒了出来，他们迅速地穿过马路，直奔影院门口的黄牛们而去，我差点失口惊叫起来。黄牛们非常警觉，马上像鸟兽一样散去，儿子也在眨眼间不见了人影。我的心怦怦地都快跳出来了，在确信儿子已经离开之后，我赶紧

拉住老公的手匆匆离开，好像自己就是黄牛似的心虚。

回到家里，我们发现儿子已经在家里了。我们没有像往常那样开口责骂儿子，老公点起了一支烟，闷闷地抽着。我有些忍不住了，就对儿子说："真真，你怎么又去做黄牛了？刚才有人来抓你们，我都看到了，多危险哪，以后千万别再去了，啊？"儿子愣了一下，随即无所谓地说："做黄牛怎么了？又不偷、不抢，也是凭劳动赚钱嘛。"

老公终于开口了："你没看到你妈担心的样子？我们还不是为你好？你就不能让我们省心一点？"儿子不服气地说："既然已经不读书了，工作又找不到，我总不能成天呆在家里吃白饭吧？这样你们就能省心吗？你们就放心吧，我会注意，没事的。"

儿子大起来了，又到外面见过世面了，我们更加管不住他了。老公私底下叹了口气，对我说："既然我们没办法给他找工作，只要他不去做贼做强盗，我看也只有随他去算了。"

四

那以后，我们对儿子做黄牛的事就采取了睁一只眼闭一只眼的态度。有哪个做父母的愿意自己的孩子去做黄牛？我们实在也是没办法啊。

说是不管儿子，其实没有一天我不担心他的。平时他一般吃好晚饭出门，倒两场电影票，大概九点光景就可以回家了。如果过了九点钟他还没回家，我的心跳就会加快，变得心神不宁的。

有一天晚上，都过了十点钟了，儿子还没有回家，我和老公就急起来了。我们出门赶到太平洋，电影院门口哪里还有人？我们又赶到新华电影院，门口也是冷冷清清的，再抱着一丝希望寻到工人文化宫，最后一场电影都快放完一半了。这么晚了，儿子会到哪里去了呢？老公安慰我说："说不定他票

子回不光，自己跑进去看了呢，我们还是回家等吧。”我当时根本就没了主意，也只好跟着老公回了家。可是一直等到后半夜，儿子还是没回来，我实在有点撑不住了，就这样一边提心吊胆着，一边迷迷糊糊地睡着了。

那一晚，儿子竟彻夜未归！第二天一早，我和老公决定去派出所报案，我先跑到公用电话亭给单位里打了一个电话，请了半天假。等我回到家里，发现居民区的蒋大妈已经坐在我家里了，老公脸色阴沉地说：“儿子昨天夜里被抓到派出所里去了！”我一听，差点昏倒。

原来，那天纠察队搞突击大行动，出动了十几名纠察队员，黄牛们为了逃跑，和纠察队员发生了冲突，结果大多数黄牛都跑掉了，只有儿子和另一个黄牛被抓牢，被派出所判了十五天的拘留。蒋大妈就是派出所让她来通知我们的。

十五天后，儿子被放回来了。我哭着对他说：“真真，我求你了，今后可再也别干这倒卖票子的事了。”儿子低着头，一声不响。

这之后，儿子还真安耽了不少。可是，一个原本挺机灵的小伙子，却变得整天萎靡不振的了。我们真急都急死了。后来，老公好不容易在闸口码头为儿子联系到了一份装卸工的工作，虽然工资不高，但人家答应只要做得好，两个月之后就可以转为正式工。

那天晚上，儿子听说老爸为他找到了工作，而且第二天就能去上班，一扫平时的熊样，兴奋得一夜没睡好。可是好景不长，做了不到一个星期，他就吃不消了。其实也难怪，儿子虽然长得人高马大，但毕竟只有十八九岁，而且从来没做过这种纯体力的生活。那天他从码头宿舍逃回家里，对我说：“妈，我再也不去上班了，那么重的活我实在干不了。”我就在心里担心，要是被他老爸知道了，肯定又要大发雷霆了，这可是他老爸低三下四好不容易向别人求来的机会啊。没想到，这次老公居然没有发火，他只是很无奈地说：“那怎么办呢？我也实在没有本事再给他找更好的工作了。”

结果没过多久，儿子还是做起了黄牛。我想大概这做黄牛也是有瘾头的

吧？钞票来得容易，别说他找不到工作，就是找得到，他哪里还会愿意再去干其他生活？

慢慢地，儿子做黄牛做出了瘾。后来电影票不紧俏了，他就去体育馆倒卖明星演唱会的票子。再后来，演唱会也不大有人要看了，儿子又去倒火车票。看他那架势，好像要做一辈子的黄牛了。

五

一晃十年过去了，儿子也成了二十六七岁的大小伙子，我们开始为他的终身大事操心起来。儿子样子其实长得蛮好的，我们给他介绍了好几个女孩子，起先她们对儿子都挺有意思的，可后来知道我儿子是做黄牛的，一个个都逃得没了影子。也不好怪人家的，都是正经人家的女儿，谁愿意把自己的终身托付给一个做黄牛的男人？

这样一拖二拖，很快拖过了三十岁，儿子还没找好女朋友。我和老公都很着急，可我们急又有什么用，儿子一点都不急，还牛皮烘烘地说："凭我的本事，女朋友还会找不到？关键是现在我还不想找！"

你别说，还真有这么傻的姑娘，会看上我儿子。儿子 32 岁那年，有一天突然带了一个长得蛮不错的女孩子回家来，可把我乐坏了。女孩子一进门，就甜甜地叫我阿姨，还主动过来帮我做家务，我真是欢喜死了。可是我心里担心啊，要是这女孩子晓得我们的真真是个黄牛，那还不吹定了？没想到我的担心是多余的，这个叫小晴的女伢儿从一开始就晓得我儿子的身份。原来，小晴的哥哥也是个黄牛，他看我们真真人蛮实在的，还是他把自己的妹子介绍给我们真真的呢。

儿子和小晴的感情发展的还蛮顺利，可我又开始担心小晴他父母会不会同意这门婚事？于是我劝儿子："现在你年纪也不小了，都是快要结婚成家

的人了，也该正儿八经地弄点生活做做了，靠做黄牛你还能撑得起一个家？”可是儿子嬉皮笑脸的，根本不听我的，那个傻姑娘小晴，居然也不去说他，一副跟定了真真的模样，真是让我又心疼来又生气。

小晴终于成了我的儿媳妇，我算是半块石头落了地。为什么说只是半块石头？因为儿子还在做黄牛，虽然他家是成了，但没个正经的工作，这个家是经不起一点风浪的。

说起来还是得感谢这个时代和社会的进步。也就近几年吧，交通越来越发达了，长途汽车十几分钟一班，火车一天几百趟，平时的车票根本就不紧张了。即使逢年过节车票紧张一阵子，有关部门对倒卖车票也抓得非常的紧，要想继续靠倒卖票子过日子，是肯定过不下去了。这下子，儿子才不得不考虑出路问题。

去年上半年，小晴怀孕了，荡了快一年的儿子终于下定了决心，用这些年做黄牛攒下的积蓄，在我们小区的门口租了个店面，开了一家杂货店。嘿！想不到生意还蛮不错，一年做下来，居然还赚到了五万多块钱。

现在，宝贝孙子已经快三个月了，儿子的生活也落位了，瞧他们一家三口过得亲亲热热、安安眈眈，悬在我心里的一块石头总算是落了地。

真是苦尽甘来啊，我想想都要笑出来了。

（口述人 / 刘春楠，女，65 岁，黄牛的母亲，浙江杭州人。采访时间：2005 年 6 月。）

我是演技一流的托儿

一

说起“托儿”，总让人会产生上当受骗的感觉，给人的印象好像不大光彩的。我不是在为自己开脱，其实“托儿”有各种各样的，并不都是坑蒙拐

骗的角色。的确，有的托儿不讲托品，专门与骗子勾结在一起，他们为虎作伥，靠着自己的演技帮助骗子骗取那些贪小者的钱财，这种托儿的行为纯粹是损人利己的诈骗行为，说到底其本人也是一个骗子。但是也有不少托儿却是利己不损人的，就像我这样，通过假扮顾客，帮助我们老板的小店聚聚人气，虽然这种手段有点不上台面，但我觉得并没有什么原则性的问题。杭州人最讲“杭儿风”，我们无非是利用了顾客的这种从众心理，制造一种热闹的景象，让顾客觉得我们的生意特别好，至于最终是否要在我们店里消费，决定权还是在顾客自己手里的嘛。

当然了，如果我有本事找一份体面的工作，我也不会去做托儿的。最初给人家当托儿，我也叫没办法。

我原本是一家纺织厂的剿丝工人，虽然工作蛮辛苦，但日子还是过得蛮舒心的。我性格比较外向，而且特别喜欢开玩笑，所以在厂里的时候是蛮活跃的，人家不好意思做的事情，不好意思说的话语，我都会大大咧咧地去说去做，因此人家都说我放得开。其实说难听点，就是我的脸皮比较厚。1994年下半年，我们的厂子倒闭了，上千号人转眼间有一大半成了下岗工人。许多人愁都愁死了，可我还是整天嘻嘻哈哈的，几个一道下岗的小姐妹都说我没心没肺的一样。其实我何尝不着急？我老公是一个企业里的驾驶员，工资也是非常有限的，儿子马上要读中学了，今后的费用开支会越来越大，我一下岗，家里的经济马上就紧张起来。但是光愁眉苦脸的有什么用？我是想得比较通的，船到桥头自会直，该笑的时候照样还是要笑的。

也正是由于我的这种性格，才会被人家看中，拉我去做托儿的。那是我下岗有快半年的时候，一天，我去小姐妹的家里玩，认识了一个姓李的大姐，弄不清楚她跟我小姐妹到底啥关系，好像是有点沾亲带故的，但又不是很亲的那种。但这并不妨碍我们投机地交谈，看得出李大姐很健谈，性格也很开朗，我对她不知不觉产生了好感，虽然只是一面之交，但我们觉得很有共同语言。交谈中我得知，李大姐前几年也下了岗，后来就帮着别人一道，在当

时的新声路做服装生意，每个月有头两千好赚。1994 年的时候 2000 元还是一笔不小的收入，我听得心里痒丝丝的，对李大姐充满了敬佩。李大姐显然看出了我的心思，她笑着对我说：“小倪，你别小看自己，凭你的条件，也完全可以去帮人家做生意！”

我以为李大姐只是随便说说的，没想到她这么热心。两天后，李大姐真的就带我去新声路，见了一位块头蛮大、脸色黝黑的服装老板。这时候我才知道，李大姐所说的帮别人“做生意”，其实就是替服装老板做托儿。这个又黑又壮的章老板专门做福建石狮的牛仔服装，他自己只管跑石狮进货，平常很少露面的，店里就交给了他老婆的阿妹在管。有意思的是，他的摊位在新声路上根本不起眼，旁边有许多摊位也是搞牛仔服装的，规模都比他的大，但生意就是没他的红火。这其中的诀窍，就是章老板养了一批托儿，而且还经常轮换上阵，所以看上去一直都好像是生面孔，不容易被人发现。这些都是后来李大姐告诉我的，李大姐已经帮章老板做了两年多的托儿，是章老板的一位“功臣”了，所以章老板给她的报酬也特别高。

要不要做这种工作？起先我还是犹豫了一下的。毕竟做“托儿”不是件体面的事，被人家晓得了是要看不起的，况且我虽然能说会道，但从来没有做过这种事，心里感觉有点慌兮兮的。李大姐见我态度不坚决，鼓励我说：“有啥好慌的？我们又不偷不抢，就是当着人家的面说说这里的服装怎么怎么便宜、怎么怎么实惠，又没骗他们！你只要像平常小姐妹聊天一样，自然一点、放松一点就可以了。”被李大姐这么一说，我真的放松了不少。想想家里的积蓄已经都快用完了，而要正儿八经找一份工作还真不易，我横了横心，便接下了这份工作。

二

本来以为做托儿是蛮自由、蛮轻松的，做了一段时间，才晓得原来这种行当也有自己的规矩，做起来并不见得有多少轻松的。一上手，老板就给我

定下了一连串的规矩：一、每个星期“上岗”三天，其余时间也不能在家休息，得在指定的地方“排练”，因为搭档调换得满频繁，必须要经常练习配合；二、服装要穿得朴素，不能太艳丽夺目、引人注目；三、不准到其他摊位上去随意走动、串门；四、不准向家人和亲戚朋友透露自己是在做托儿的情况……其实这一点老板是多说的，谁会这么“十三点”，主动去向人介绍说自己是个托儿？

做托儿的第一天，我的心情紧张得要命，每次看到有顾客走进店里来，我的心就会扑通扑通地跳起来，好像做了贼一样的紧张。还好有李大姐和另一位大姐在，我就跟在她们后面，她们怎么说，我就跟着附和。有客人来紧张，没人来又觉得无聊，可是再无聊也不能坐下来，生怕被人家看见就穿了帮。那一天觉得特别的漫长，好不容易熬到了晚上打烊，我浑身有一种虚脱的感觉。回到家里，除了两只脚酸得要命，其他一点知觉也没有了，头一粘到枕头上便呼呼呼睡着了。

不过这种窘境只持续了几天，我就开始进入状态了。我早说过，在这方面我还是蛮有天赋的。跟着李大姐她们做了一个星期，我已经基本摸到了门道，胆子也大多了。老板开始给我换班，我和李大姐不再是每次都做搭档，我不再感到心慌，而是可以基本应付自如了。老板对我的表现还算满意，第一个月就给了我 750 元，这可是我原来在纺织厂里工资的整整三倍啊！要是能这样一直做下去，倒也蛮不错的。但这并不是一个正儿八经的工作，老板对你不满意，随时都可以叫你开路的。

经李大姐介绍，跟我一起到章老板这儿来做托儿的还有另外一位姓毛的下岗女工，但她只做了一个礼拜就不做了。不是她自己不想做，而是被章老板炒掉的，因为她胆子小，放不开，这样的人老板当然是不会要的。其实不光是刚来的，就是已经做了有年把，蛮有经验的老手，也经常会被辞掉的，因为面孔做得太熟了，老板需要换换生面孔。像李大姐这样在一个地方做了两年多的托儿，实在是蛮难得的。

虽然我一直瞒着老公，但是我做托儿的事情还是很快就被他发现了。我住在望江门，老公的企业在闸口，他平常不大有机会来逛新声路的，我只跟他说，在帮一个朋友卖衣服，他以为我是在替别人做营业员。起先平安无事地做了有三个多月，我自以为瞒得天衣无缝，没想到有人多嘴多舌，把我做托儿的事告诉了他。那是1995年的元月，元旦那几天来逛新声路的人特别多，而且有很多是外地人，我们几乎一刻不停地在扮演顾客，吃力得腰杆都快断了。回到家里，老公居然冷冰冰地拉着一张脸，这让我感到非常纳闷。平时，只要看到我吃力的样子，老公都会很体贴地问寒问暖的，我想他一定是遇到了什么不顺心的事情，就问他："怎么了？一副不开心的样子？"老公白了我一眼，喉咙邦邦响地说："还要来问我？这段时间你在外面到底做的是什么生活？是不是在做托儿？我的脸面都被你丢光了！"被他突如其来地这么一问，我一下子不知该怎么回答。我只好说："你听那个说的？"老公不依不饶地说："还不想承认啊？人家都亲眼看见，跑到我这里来说了。我还以为你是在帮人家卖衣服，原来是在做托儿！"一种不屑的神情居然在老公的脸上无情地流露出来。我顿时火起来了："是，我是在给人家做托儿！做托儿怎么了？犯法了？还是犯罪了？！我瞒着你，是顾及你的脸面。你以为你要脸面，我就不要啊？你这点工资又养不活我们一家，你要是有本事帮我找一份体面的工作，哪个会愿意去做托儿？"我越说越委屈，终于忍不住哭了起来。老公大概想想自己也觉得过意不去，就闭了嘴，坐在一边一句话也不吭了。

从那以后，老公就睁一只眼闭一只眼，再也不来问我在外面做生活的事了。我晓得老公是很要面子的，他没有能力帮我找工作，也只好忍了。想想家庭需要收入，而且我对做托儿也已经入门了，也只得暂时把老公的感受放一放了。

三

慢慢做久了，我对托儿这门算不上行当的行当竟然有点上了瘾，说出来可能你会不相信，看到一批又一批的顾客因为我们的诱导而捡了便宜似的抢着购物，还真有一种成就感呢。

托儿的生活，不是人人都要做的，也不是人人都能做的。起码，你要有良好的心理素质、要有随机应变的能力、要有炉火纯青的演技、要有巧舌如簧的口才，单单这四项能力就可以让不少人望尘莫及。除此之外，托儿还得善于察言观色、善于揣摩顾客的心理，要针对不同的人采取不同的策略。否则，你口水说干也不会有人来理会你，如果出现得不是恰到好处，表演得不是分寸到位，不但吸引不了顾客，还反倒会吓跑了本来有购买意愿的人。

当店里冷冷清清没有顾客的时候，我们一般会出动三四个托儿，假装在店里挑选衣物，我们的服装摊本来店面就不大，这么一来就会显得挺热闹的，路过的人就很容易被吸引进来逛一逛、看一看。一旦有顾客被吸引进来了，这几个托儿就会悄悄地撤退，然后另外一组托儿再假装被吸引到这里。如果发现在店里逛的顾客是本地人或者是来自大城市的人，我们一般都不会正面出击，而是赶紧上演一出“买衣”的戏：其中的一个托儿惊喜地喊：“呀！这件衣服不错，才 100 块，上次我在另一家店里就想买了，那里要 150 元一件呢！”旁边的同伴赶紧压低声音道：“别叫得那么响，待会儿还可以跟老板再压点价！”接下来便是试穿衣服和一番讨价还价，然后就假装成交，付钱后拿着衣服满意离去，嘴里还不忘念叨一句：“合算、合算。”这么一来，一旁的顾客往往会忍不住动心，根本用不着你多费口舌去说动他们。

如果发现是外地农村来的顾客，这时候我们就会主动上去搭话，帮着他们出主意、挑衣服，告诉他们这里的衣服款式很流行、价格很实惠。其实这

个时候我们也就相当于是一般的售货员，只是我们的身份是隐蔽的，比较容易让顾客接受的。在不少人眼里，托儿是不管事实只会一味说好的，其实绝大多数时候我们是在真心帮顾客出主意的，虽然我们的最终目的是让他们能买下我们店里的衣服。当然，失手的时候也是有过的。一次，来了三位北方的客人，从穿着上看挺土气的，我们就采取了主动的策略。没想到，我们说了半天，她们还是无动于衷，到后来，她们中的一位居然满脸鄙夷地蹦出这么一句话："你们别说了，我不会买的，我知道你们都是托！"当时我有一种被人当众扒了衣服的感觉，真是又羞又恼。

我在章老板手下做了一年半时间，终于做不下去了，不是我的原因，而是章老板打算把店盘给别人了，因为他的生意越来越难做了，周围的几家牛仔服专卖店几乎都逐渐学会了用托儿招徕生意这一招，这么一来，章老板的优势就不复存在了。章老板临走前对我说："小倪，你一直都是做得很好的，这一年多时间真得好好谢谢你了。现在我不准备再开店了，你等于也失业了，而且闲在家里对你来说实在是一种浪费。这样吧，你要是愿意的话，我帮你再介绍一个地方去做。"就这样，经章老板的介绍，我于1996年9月又到了凯旋路上的一家专业市场替别人做托儿。当时我真的是很感激章老板的，你想，人家都把店卖掉了，还想着帮他做过托儿的人的出路。可是后来，我从老板的口中很偶然地得知，当初章老板把我介绍给他的时候，曾向他收了500元的介绍费。真是无商不奸啊，我说章老板怎么那么好，原来他临走还要在我身上赚一票啊，只有自己这么幼稚，被人卖了还感恩戴德。

后来由于种种原因，我又换了好几个地方，一直想正儿八经地找个工作，可总也没有合适的机会，弄到后来还是去做托儿。不过我始终把牢一条原则，纯粹骗人的勾当我是坚决不去干的，所以做来做去基本上都是在给一些小摊小店做。直到前年的夏天，老公突然拿出一本存折对我说："你在外面做了也有六七年了，凭你的经验，完全应该有能力自己做点生意了。这里有两万多元的积蓄，你拿去当本钱，自己开爿小店吧。"我怎么也没有想到老公会

替我积攒了这么多钱，这时我才发觉他戒烟已经有好几年了。

但是用两万块钱作本钱，对于很多生意来说还是不够的，我们商量来商量去，最后决定开爿小吃店。经过好几个月的筹备，去年 2 月份，我们的小吃店终于开起来了，生意还算不错。跟你们说实话也不要紧，小吃店刚刚开张的时候，生意是不大好的，因为没名气啊。后来我叫了一帮小姐妹来替我做了三天的托儿，请她们白吃白喝，结果人气一下子就旺起来了。当然，现在我的小吃店是用不着托儿了，因为价廉物美已经做出了小名气。

（口述人 / 倪含，女，29 岁，托儿，浙江杭州人。采访时间：2004 年 4 月。）

我给名人当枪手



我这个人，不客气地说，蛮有写作天分的。读初中的时候，我就有文章在《少年文艺》上发表过。后来考进了复旦大学中文系，就更觉得如鱼得水了。在大学期间，我写诗、写小说，还参加校刊的编辑工作，很活跃的。大二的时候，我的一个两万多字的小中篇在《上海文学》发表后，更是一下子成了校园里的风云人物。我的自信心得到了空前的膨胀，功成名就仿佛就在眼前。想象着自己跻身于文坛名家之列的情景，我浑身充满了激情，笔下的文字就像破了闸的洪水，一发不可收拾。

大三和大四的整整两年时间里，我几乎没有好好地上过一堂课，也谢绝了所有的课外活动，整天呆在寝室里搞我的创作。这两年里我一共写了 8 个中篇、19 个短篇，足有九十多万字。遗憾的是，除了 2 个短篇得以发表之外，其余投出去的近百万字稿件全部泥牛入海。

父母、老师和几个要好的同学们都为我担心，在他们看来，我对写作的痴迷已经有点走火入魔了，与我同寝室的几位同学甚至还在班主任的默许下，偷偷地藏起了我已经写就的书稿，并不断地想办法骚扰我，让我无法废寝忘食地写作下去。为此，我还以寡敌众和同寝室的同学们干了一仗。

其实我知道他们是出于好意，他们怕我这样下去荒废了学业。可是他们似乎都忘了，写作本身就是一门可以谋生的技艺，而我觉得自己天生就是一块搞写作的料，丢了学业又怎样？只要我努力去写，将来还怕没饭吃？

毕业大考我三门课不及格，更糟糕的是，有两门课的老师以我旷课过多为由，向学校建议取消我的补考资格，让我肄业。对这一结果，我一点都不觉得意外，老实说也不怎么在乎。不给补考就算了，我本来就打算放弃毕业证书了。我想，凭着自己在杂志上发表的那几篇小说，找个搞文字的工作应该没什么问题吧？我又不指望什么高薪体面的工作，只要能维持生活，让我能够继续写作就行了。

一天，班主任突然把我叫了去，他关紧了房门，一脸严肃地说：“对于你搞文学创作，我一直是很矛盾的。作为你的老师，我希望你能安心学习；可是从另一个角度讲，你对文学创作的执著态度又让我很感动。所以，对于你现在的大考成绩，我是负有一定责任的。”说着说着，老师激动了起来：“平时你为了写作旷课也就罢了，本以为最起码毕业考试你总认真考的，没想到你会这么自暴自弃，居然连毕业证书都不想要了！你以为就凭你写了几篇小说就可以到社会上混啊？你也太天真了吧？！”班主任的话有些难听，却句句说到了我的心里，被他这么狠狠地一通骂，我突然清醒了不少。老师的人生阅历比我丰富，他应该是不会吓唬我，或许社会真的没有我想象的那么简单？没有一张毕业文凭真的会寸步难行？“如果你还想要毕业的话，那就给我端正态度，到几位老师那里去认错，我尽量帮你争取最后的补考机会。”说到最后，我才明白了班主任的良苦用心。

在几个同学的辅导下，我恶补了两个礼拜，三门课终于全部通过了补考。

后来我才知道，那几个帮我补习的同学都是班主任老师私下里安排的。现在想来，遇到这样的老师实在是我的福分。



踏上社会之后，我才发觉老师说得一点没错。社会上大学生比比皆是，会写作的人更是多如牛毛，要找一份合适的工作真的不是一件轻而易举的事。至于我曾经发表过小说这档子事儿，用人单位根本就不屑一顾。

最后还是在父亲战友的介绍下，我才总算进了一个街道的办公室，专司文字工作，一年整几份总结、汇报之类的“大材料”，平时就写写信息、报道之类的豆腐干文章。

报道搞多了，我的思想开始起了变化。搞报道和写小说之间的反差太大了，写报道我不用怎么费劲，随便涂两笔就能发表，而且还可以拿到稿费，可谓名利双收；而我用尽全身心创作的小说，却被频频退稿，这让我感到很苦恼。

可越是被退稿，我的发表欲望就变得愈加强烈，于是我仍然坚持不断地投稿，期望着有一天遇到伯乐慧眼识珠。就在这个时候，我认识了一家晚报的编辑，他听说我业余在搞小说创作，而且还发表过几篇，就把我的一些稿子要去看了。

几天后，这位编辑约我过去，他说：“小赵，看得出你写小说还是蛮有功底的，不过要想发表就不是那么容易了。老实说，现在的报刊为了提高自己的影响，一般都喜欢用名家的稿件，即使你写得特别的出色，能够偶尔发出一两篇来就算蛮幸运了。”他的话仿佛当头给了我一盆冷水。就在我有点心灰意冷之际，他又对我说：“我看你不妨转变一下观念，有兴趣的话，你可以写些其他东西。我有个朋友正在编一套关于古代帝皇的丛书，需要人帮

他整理写作，我看你的文笔不错，想不想写稿赚钱啊？”怎么不想？这可是我梦寐以求的啊！“该怎么写呢？”我兴奋不已，可又觉得心中没底。“资料他都会提供的，你的任务就是通过合理的想象把他给你的资料变成一个个情节曲折生动的故事。每位皇帝写一本，大约十五万字左右。稿酬嘛，每本一万元，不过得在两个月内交稿。怎么样？有兴趣的话可以先写一本试试。”

我几乎都有点不相信自己的耳朵了。有人负责出书，还能拿一万元的稿费，这种名利双收的事儿居然也会找上我？简直就是天上掉下馅儿饼嘛！

那位晚报编辑很细心，他不仅给了我一大叠资料，还给了我两本书，让我先熟悉一下丛书的风格，这使我很快掌握了这套丛书的写作技巧。我请了年休假，全身心地投入创作之中。也许是心情好的缘故吧，我写得很顺畅。等我没日没夜地赶完这部长达 15.8 万字的书稿，时间才过去了 42 天。我突然发现，原来自己在编故事方面更有天赋，看来今后的写作方向是得调整一下了。

我把书稿拿给那位编辑，他非常满意。过了几天，他来电话问我有没有兴趣再写一本。说实话这时候我已经累得有点虚脱了，真想好好地休息一阵子。可是人家这么看得起我，把这么好的机会给我，我怎么能轻易地放弃呢？于是我又接了一本，这次我整整花了两个月时间，而且大部分都是晚上赶出来的。

三个月后，那位晚报编辑通知我去取稿酬。从他手里接过厚厚的两万元现金时，我问他：“老师，书出版了吗？”他笑眯眯地说：“刚刚出版，我还没有拿到样书呢，不过听说新华书店已经有卖了。”一出报社，我就立即向书店跑。在新书架上，我果然找到了这套丛书，我迫不及待地找出了我写的那两本，激动地翻了起来。这毕竟是我第一次出书啊！可是，翻遍了整本书，除了主编的名字外，根本就没有我这个作者的名字。而主编不是别人，正是那位晚报的编辑！

我顿时有一种上当受骗的感觉，真想找那位编辑骂一通。后来别人对我

说，像这种雇人为自己写作的现象其实蛮普遍的，那位编辑还算是守信用的，两万元的报酬一分没有少我，至于署名嘛，根本就别指望了。



想想道理也是有的，虽然没有署名，稿费也不高，但总比过去那样写出来堆在自己家里要强得多吧？

过不了多久，又有人找上了我，问我有没有兴趣帮他操刀写一本都市爱情的故事书。我奇怪地问他：“你怎么会找上我的？”他笑笑说，是某某某编辑介绍的。哦，原来就是那位晚报编辑。这时候我的心情真的是很复杂的。老实说，对于上次的事情，我已经不放在心上了，而这次他又向别人推荐了我，我打内心里对他还是有点感激的，至少他对我的写作能力肯定是认可的，否则也不可能把我推荐给别人。但是对于要不要接这次的业务，我还是犹豫了好久，因为我已经很清楚，他们找我写书，并不是想为我出书，他们只是想找一名枪手，为他们自己出书服务罢了。

有一次我对一位很要好的哥们透露了我的想法，结果他很直爽地对我说：“想当初我在读研究生的时候，辛辛苦苦做出来的研究课题最后还不都是属了导师的名字？谁叫你还是个新人，还得借着别人的名气才能发表自己的成果呢？所以啊，要想成功，这是必须经历的过程。你就把这事儿当作是一笔生意得了，有生意送上门来岂有不做的道理？既能赚一点钱，还可以练练笔，不管署的是谁的名字，东西总是你写出来的。”被他这么一说，我顿时想通了许多。

从那以后，有人找我写东西，只要时间上安排得过来，我都会尽量接下来，而且以最快的速度完成，我成了一名相当高产的“枪手”。逐渐地，我的名气在圈子里越来越大，找我写东西的人也越来越多，而且涉猎的内容也

越来越广。1997 年，我索性辞掉了街道的那份工作，回家专事写作，我印了名片，头衔是“自由撰稿人”，这个称呼在当时还是蛮时髦的，实际上我已经成了一名专职的“枪手”。

作为专业“枪手”，我不可能对写作的内容挑三拣四。为了适应各种类型的写作题材，我必须不断地学习，把自己训练成为“万事通”。因为我的勤奋，在圈子里树立了良好的口碑，找我操刀的人很多，身价也稍许高了一点，平均可以拿到千字一百五十元左右的稿酬。在我辞职后的两年时间里，我一共写了 9 本书，足有一百七十多万字，内容涉及了爱情、财经、商战、饮食、旅游，等等，其中还有一本是一位二流明星的自传。1999 年底，我用稿费买了一套二手房。

在这一行混久了，我也知道自己是必定要受别人盘剥的，比如一本 15 万字的书稿，正常的稿费起码有 2 万元，但是我最多只能拿到一万零一点。对此，我已经没有什么不满的心态，毕竟人家忙来忙去地介绍、联系，总不能都是白干的吧？大家都要赚点钱的，所以，受点盘剥虽然让人很无奈，但也是可以接受的。可有的时候遇人不淑，呕心沥血的报酬全被别人算计走了，这种血腥的盘剥实在是让人难以承受。我第一次涉猎电视剧本的写作，就被人这么狠狠地耍了一回。

那是 2001 年的夏天，经朋友的介绍我结识了一位姓汪的影视制作公司老板。汪老板以前曾运作过多部电视剧，其中有几部还在全国小有影响。他的公司刚刚成立不久，据说有实力雄厚的财团做后盾，打算筹拍一部古装武打连续剧，已邀请到一位腕级的编剧挂帅，并在物色枪手准备组建班底创作剧本。汪老板起先对我还有点犹豫，担心我不懂写剧本的套路，其实在与他见面之前，我早已经研究过剧本的写作手法了。我按照他简述给我的情节当场写了一小段剧本给他过目后，他立即拍板让我加入了剧本创作组。

创作组里还有几位也是小有名气的写手，第一次涉猎剧本创作，我感觉很兴奋。整部连续剧一共 40 集，我承担了其中的 10 集，工作量刚好相当于

创作一部书稿，我把自己关在房间里，夜以继日地坐在电脑前写啊写。写剧本对于我来说毕竟不像写书那么顺手，一开始经常是写写改改，弄得非常疲惫。后来总算进入状态了，我却莫名其妙地发起了高烧。可是时间不等人啊，我只有咬紧牙关坚持下去，按时交出剧本之后，我就直接去医院打点滴了。

剧本的稿酬比书稿高多了，按照我们事前约定的标准，每一集的报酬是八千元，也就是说我可以拿到八万元的稿费。可是除了最初给的两千元定金外，剩余的钱却迟迟拿不到手。汪老板的说法是必须等到剧本开拍，投资方才会把钱打过来。这一等就是三个月。有一天汪老板突然通知我们，由于资金运作方面出了点问题，原先的投资者撤回了投资意向。所以公司不得不自行解决筹资问题，为了节省开支使剧本能尽早开拍，他要求我们全部将应得的报酬折成股份。这么一来，实打实的八万元钱转眼就变成了看不见摸不着的八万元股本。可是，我又有什么办法呢？必须等开拍才能拿到报酬，这也是我们事前讲好的。已经到这份上，也只有指望早点投拍、早点产生效益，早点收回我那笔稿酬了。

又过了几个月，终于等到了剧本开拍的消息，我兴冲冲地赶到那家影视公司，却震惊地发现，公司的主人早已不是汪老板了。新的老板得知我是来要稿费的，把头摇得跟拨浪鼓似的，一个劲地说：“以前的事情我不管的，你要稿费就找前面的老板，我反正已经把所有的版权都买过来了。”我被他说得哑口无言，只得灰溜溜地走人。现在已经过去两年了，汪老板也不知去了哪里，要拿回这八万元钱的可能已经越来越渺茫了。



不过话说回来，哪个行业都免不了有个别败类的。总的来说，来找我写东西的人都还是比较讲信用的，所以有时候报酬低一点，只要有时间我也会接下来的。毕竟我现在是依靠写作为生，太挑剔的话是吃不开的。因为像我

这样的枪手在社会上其实并不少，竞争也是蛮激烈的。所以，我们做枪手的就像做生意一样，来找我写东西的人都是我的衣食父母，都是我的上帝，即使他们有时候有点苛刻、有点抠门，但我都应该感激他们。

自从第一次写剧本上当后，我也慢慢学精了不少。从那以后，不管是多要好的朋友介绍的业务，我都会暗中先了解一下对方的信誉和实力，一旦谈妥后，必须要签一份书面的协议，以防以后一旦产生纠纷说不清楚。

也不能说那次写电视剧本一无所获，虽然除了那两千元定金，其余的报酬我都没有拿到，但是我却在不知不觉中跨入了一个新的领域，那就是影视剧本的写作。对于一名枪手来说，这是一个更有作为的领域，因为在影视界好的剧本是非常紧缺的，因此只要你有实力，就不怕没人来找你写。而且写剧本的报酬要远远高于写书，作为以赚钱为第一目的的枪手来说，这无疑是极具吸引力的。而正是因为那次古装武侠剧本的写作，使一些文化经纪人注意到了我，后来就陆续有其他影视制作单位和剧组找上了我，当然也都是让我去当他们事先物色好的名编剧的枪手。对此，我的心态已经是十分的平和了，只要有业务，我肯定要接的。还是那位曾经说我不开窍的哥们儿，说我现在比以前成熟多了，不过也现实多了，现实得连志向都没有了。

是的，如今的我的确现实多了，因为生活就是非常现实的。但是说我现实得连志向都没有了，这我可不敢苟同。其实对于未来，我还是充满信心，并有着自己一番长远计划的。目前的我正处于蛰伏阶段，通过替名家当枪手，不断地磨炼自己的创作水平，等到时机成熟后，我就会拿出署自己名字的作品。

你问我什么时候才算时机成熟？也就是影视圈里的人头混熟了，有人愿意让我出头露面正儿八经地当编剧，而不是当幕后英雄的时候吧。这一天会来到的，而且应该不会太遥远了，毕竟，现在我已经为五部电视剧当过枪手了，而且这五部剧本反映都不错，其中有一部还杀入了金鹰奖的候选剧目。当然，如果获奖的话，与我也是没有关系的。

总而言之，我相信自己会有出头的那一天，到那时，你就等着欣赏我赵

某某的作品吧！

（口述人 / 赵卓，男，27 岁，枪手，安徽黄山人。采访时间：2003 年 10 月。）

我在都市里放马

对不起，我刚刚接了个电话，心里有点难过。啊，没关系，经常这样的，一个人独自在外，遇到不开心的事肯定是难免的，虽然我可以向马儿们诉说，但那总是不一样的，还是会想念家人的。你别搁电话，真的没事的，我都已经习惯了，一会儿就会好的。

刚才那个电话是我父亲从山东老家打来的，也不知道他是从哪里问来这个电话号码的，我根本就没跟家里人说过。你问我爸在电话里跟我说啥？他啥也没说，就说要过来看看我。

我当然是不能让他来的了。不是我不想见父亲，都已经七年多没见父母了，我在梦里都不知多少次想过他们。但是我很清楚，父亲并不是真的就想来看看我这么简单，他是想让我结束这种漂泊的生活，回家去好好找份工作，安定下来生活。他晓得在电话里说服不了我的，来上海见我只是他的缓兵之计。

可他哪里知道我心里的想法啊，如果我能够说服自己放弃我的追求，也不会在外面独自生活这么多年了。所以刚才我对父亲撒了个谎，说我已经在你们浙江找到了新的马场，在上海呆不久了，随时都会走人的。我说爸，等到了新的地方再把地址告诉你吧。我这当然也是缓兵之计了，呵呵。我爸明知我是在应付他，也没什么办法的。

也不能说我是在骗父亲，现在的马场都不景气，老板们大都是凭着对马的一份热爱在苦撑着经营的，马场关门是随时都可能的事，所以像我们这样在马场里做事的，手里捧的都是泥饭碗。而且，前不久我听说你们浙江桐庐有一个马场需要人，的确跟他们联系过的，没准儿哪天，我真会到你们浙江来的。

一

我是山东临沂市人，因为姥姥家在农村，小时候，每到放寒暑假的时候，妈妈都会把我送到乡下去住上一段时间。那时候农村里家家户户都有马的，就跟牛啊羊啊的一样，马在当时的农村是非常普遍的家畜。不像现在这样，别说在城市，就是农村里也几乎见不到马的踪影了。

记得那时大舅家里有一匹枣红马，我们都管它叫“傻大个儿”。这是一种昵称，“傻大个儿”其实一点都不傻，它特别聪明，而且长得膘肥体壮，非常的好看。我和表弟都特别喜欢“傻大个儿”，经常牵着它跑到野地里去玩。每次假期一结束，回到临沂的那头一个星期，我总是会常常记挂着“傻大个儿”。

姥姥家在半山区，三五里之外就是绵延的大山。不知为什么，大人们总也不许我们到山里去玩，说里面有老虎、狮子，要吃人的。我和表弟虽然被大人们说得心里挺害怕的，但对那山却反而产生了一种莫名的向往。

1989 年，我读五年级。那年暑假，我和往年一样住在姥姥家里，每天都要跑到大舅家去找表弟玩。有一天天气特别好，我就和表弟商量，准备瞒着大人偷偷进山去看看。吃过午饭后，我们牵着“傻大个儿”出发了，舅娘还以为我们会像平常一样在附近玩耍，也就没管我们。结果一出村子，我和表弟就兴奋地骑上“傻大个儿”直往山里跑。山道很陡，可是“傻大个儿”却跑得很稳，如走平地一般。起先我们都很紧张，走了好长一段山路，也没见什么可怕的东西出现，我们渐渐地也就忘记了害怕。我们在山上玩了很久，正准备往回走的时候，表弟突然在一块断崖边发现了一株凌空生长的大梨树，虽然那满树的梨子根本还没有成熟，但对我们仍然充满了吸引力。我和表弟迫不及待地上了树，表弟高兴得有点忘乎所以，一个没抓紧，惊叫一

声摔了下去。我赶紧去抓他，可是刚刚够到他的衣服，不知怎的也跟着摔了下去。

等我醒来的时候天已经很暗了。表弟满脸血污地躺在一边，我害怕极了，以为他死了。我想站起来，可是动一动脚上就钻心地疼。我爬到表弟身边，抱着他又摇又喊，他总算也醒过来了，可是却一个劲地喊痛。天色越来越黑，山上刮起了风，呜呜呜地十分吓人，气温也越来越冷，我搂着表弟，以为得死在山里了。不知过了多久，我终于惊喜地听到了大舅焦急的喊声，原来是“傻大个儿”跑回家去叫来了救兵。

从此，我对“傻大个儿”产生了深厚的感情，每次去乡下，我总要给它带上一大把糖果，那都是我平时节省下来的零食。1992 年的六一节刚过没多久，一天我们楼下的小店老板突然喊我去接电话，我跑下去一听，竟是表弟的声音，他带着哭腔说：“哥，快来救救傻大个儿，爹要把它给卖了！”我只觉得脑子里嗡的一声，想都没想，就跑回家拿了抽屉里妈妈的钱直奔车站。可是等我赶到大舅家，“傻大个儿”已经被买主牵走了。表弟蹲在空空荡荡的马厩里号啕大哭，我呆呆地站在一旁，也是泪如雨下。大舅站在我的背后，满怀歉疚地说：“翔儿啊，‘傻大个儿’对你们有救命之恩，我也舍不得卖掉它啊，可是你舅娘得了病得吃药，你表弟表妹也马上又要交学费了，你大舅实在没办法啊。”

二

1992 年的暑假我再没有回姥姥家，因为我怕见到别人家的马，只要一看见马，我就会想起“傻大个儿”，心里就会难受得要命。

爸爸知道我为“傻大个儿”的事难受，暑假里就带着我去北京玩，想让我散散心。我们去了长城、故宫，还有颐和园，在游完颐和园出来的时候，

我忽然听到了一阵熟悉的马嘶声，便鬼使神差地跑了过去。爸爸追过来拽我的手，想把我拉走，可是我已经跑进了路边一座简陋的跑马场。我看到一个衣衫褴褛的人一手紧紧抓着缰绳，一手正在用马鞭狠狠地抽打一匹马，那马不停地左右躲避着，却因为缰绳被拽住而无法挣脱。凄惨的嘶鸣声就像那人手中的鞭子，一下一下地打在我的心上，虽然我已经看清楚了，那匹马并不是我一直记挂的“傻大个儿”，但还是有一股难以遏止的愤怒从我的心里涌上来，我冲上去一把夺过那人手里的马鞭，狠狠地摔到地上，使劲地用脚踩啊踩。那人傻乎乎地看着我，都呆掉了。爸爸赶紧跑过来，拖住我对那人说：“对不起，对不起。”那人这才反应过来，骂了声神经病，捡起马鞭悻悻地转身走开了。

就是从那天起，我下定了决心，要当一名马倌的。我知道“傻大个儿”已经不可能回来了，但是我可以去养马的地方工作，我一定不会像那个衣衫破烂的马倌那么恶毒，我会非常非常爱护马儿，我要让我养的马生活得舒舒服服。那个时候的想法可真天真，真单纯啊，是吧？

本来我的成绩就不怎么好，再加上我一门心思想着要去养马，成绩更是一落千丈。初中毕业后，我就没再继续读书。考不上高中，父母虽然很失望，但也没办法，不过他们知道我想去养马，却是坚决反对的。妈妈生气地说：“你书读不进也就罢了，在城里随便找个什么工作都比养马强，你却偏偏想着要去养什么马，不行的！”

后来我听说在青岛有养马场的，就偷偷地离家出走，去了青岛。那一年，我才 16 岁。

我懵懵懂懂地来到青岛后，东问西问，还真的在崂山脚下找到了一个跑马场。管理马场的是一个姓王的半老头儿，他说马场老板是城里人，每个星期才来一趟的，让我过几天再来。可是我又没地方可去，就求王大伯让我暂时住在马厩里。在等老板来的那几天里，我每天都早早地爬起来，主动把马场打扫干净，再帮着王大伯喂马。王大伯看我挺肯干的，对马也特别的有感

情，就开始喜欢我了。等到星期天，一个小伙子骑着摩托车来到马场，王大伯说了声“老板来了”，赶紧把我带到了那小伙子的面前。起先老板嫌我太小，不想留我的，后来听说我不要工钱，王大伯又一个劲地替我说好话，他才勉强同意了。

三

我们的跑马场其实很小的，只有五匹马，而且平时来骑马的游客也不太多，所以每天晌午游客最多的时候，王大伯都要牵着马到崂山景区的门口去让游客骑马拍照，马场里就只有王师母一个人照看着。我来了之后，每天就和王大伯一起牵着马出去揽客。

跑马场的工作虽然忙忙碌碌，挺累的，可是我觉得很开心。我和马场里的五匹马很快建立起了感情，花灰、一点黑、健儿、长毛、小淘气，五匹马的模样，至今我还记得清清楚楚。我细心地照料着这五匹马，把我对“傻大个儿”的满腔爱心都倾注到了它们的身上。王大伯和王师母待我也都很好，使我一点没有感觉离家后的孤单。我给家里写了一封信，大致说了我的情况，让父母不要为我担心。不过这封信我是让一位司机帮我带到青岛去寄的，在信里我没有留地址，因为我不希望父母找到这里来，否则他们一定会把我带回家去的。

在马场里，平时除了王大伯和王师母，我几乎没有什么人可以聊天，所以经常就是对着那匹马儿说说话。其实马真的是很通人性的，我跟它们说话的时候，它们总是会用水汪汪的眼睛注视着我，认真地倾听着，我觉得它们能听得懂我说的意思，真的。而它们的喜怒哀乐，我也能体会得到。比如那匹小淘气，最活泼了，平时老喜欢一边刨蹄一边打鼻喷，那是它开心的表现。如果它感觉不爽了，就会脖子前伸咄咄地嘶鸣。

1995 年的春节临近的时候，看着当地的村民家家户户门前都挂起了腌腊的年货，我忽然想起家来，而且越想越厉害，整天都心神不宁的。王大伯看出了我的心思，就对我说，今年春节你回家过年吧，马场有我看着没问题的，老板那里我去跟他说，他不会不高兴的。其实我根本就不是怕老板不高兴，我是怕自己一离开他会不让我再回来做了。我跑进马厩里，把五匹马一匹一匹从头到尾摸了一遍，我在心里对它们说：我回家去看看，马上就回来的，你们别担心啊。说出来你都不信，摸到花灰的时候，它把头紧紧地凑到了我的怀里来，一边蹭来蹭去，一边竟流出了眼泪来。我心里一酸，忍不住抱住花灰的头哭出声来，其他四匹马见了，都一齐凑了上来，把我团团围住，轮番用舌头舔我的手臂。我知道，这是它们在安慰我啊，我再也忍不住了，索性一屁股坐到了地上，痛痛快快地哭了一场。

第二天就是年三十，我坐上长途汽车回家了。父母看到两年多没见的儿子突然回来了，又是杀鸡，又是宰鸭，甭提多高兴了。那一刻，坐在暖洋洋的家里，我感到了无比的温暖和幸福，我真想就此留下来，再也不去外面吃苦受累了。可是一想到花灰、长毛它们流着眼泪舔我的手臂安慰我的情景，想到它们还在崂山的马场里等着我，我又有点坐不住了。妈妈见我对马场的事念念不忘，生气地说：“瞧瞧你以前的那些同学吧，上大学的上大学、进公司的进公司，只有你，弄得像个叫花子似的，我们的颜面也都给你丢尽了！”我听了心里很窝火，就犟头倔脑地说：“当马倌怎么啦？我愿意！”妈妈火了，说：“好，好，那就当你的马倌去吧，以后别回这个家了！”

我在家里根本就呆不住了，年初二，我就离开家回了崂山。当然是堵着一口气的，现在回想起来，那时候真的还小，只觉得父母不理解自己，却不知道体谅父母，后来我才知道，因为我长年不归，当时有许多街坊都在传言，说我犯了精神病，是被父母送到农村去了，他们为我承受了很大的压力。

四

那次回家之后，潜意识当中，我对父母有了一种对抗情绪，于是就不再像过去那么想家了。在我的情感世界里，剩下的全都是花灰、健儿、一点黑、长毛和小淘气的位置，其实回想那段时间，简单而又单纯，还是感觉满充实的。

来我们马场骑马的游客虽然不多，但给游客骑马拍照却还是很受欢迎的，三块钱骑一次，我们的生意起先挺不错，钱蛮好赚的。可是后来，当地的不少农民见这个有钱可赚，也都搞来一两匹马，在景区门口与我们抢起生意来。他们把马养在自己的家里，开销自然比我们小得多。为了抢生意，他们一块钱骑一次也干，这么一搞，我们马场的日子就越来越难过了。

1997 年的 3 月，我们老板骑着摩托车来告诉我们，马场他不打算办下去了，五匹马也已经全部转让给了别人。我一下子懵了，与花灰、小淘气他们朝夕相处了一千多个日日夜夜，难道又得分离了？那天晚上我在马厩里整整呆了一夜，我给五匹马一遍遍地刷洗干净，然后就靠在稻草堆上无助地看着它们，直到迷迷糊糊地睡着。

马场没了，我的生计也成了问题，于是不得不重新找活儿干。王大伯带着王师母也回了日照老家，临走之前，他说：“阿翔啊，你离家也有四年多了，你爸妈一定想死你了，也该回家了。”回家？自从上次回家过年不欢而散，这个问题我还真的没有再想过。这时我才突然发现，其实内心里我还是很向往家的，可是我不能回啊，想当初父母那么坚决地反对，可我还是坚持要回来当马倌，如果就这样灰溜溜地回去了，那有脸面见人啊？

后来，我在青岛李沧区的一个工地上找到了一份活儿，老板见我长得黑黑壮壮的，还以为我是打农村来的乡下仔，爽爽气气地收下了我。那段时间，我怎么也忘不了花灰它们，只要工地上一有空闲，我就会往崂山跑。花灰它

们还在崂山的门口让游客骑马拍照，只是现在它们已经分别属于不同的主人了。每次看到我出现，他们都会表现得很兴奋，又是刨蹄又是喷鼻，小淘气还会没完没了地舔我的手。当地的农民都蛮淳朴的，他们知道这几匹马原先都是我在养的，有感情的，一看到我去，不仅不赶我走，还跟我聊天，拿他们的水给我喝。

1997 年 10 月，姥姥去世了。我小时候每年都要去姥姥家住上一段时间，她特别疼爱我，我跑出来当马倌，家里人都反对，只有姥姥最理解我，还帮我说过话。所以，得知这个噩耗的时候，我悲痛得差点从脚手架上摔下来，我真想立即奔回老家，趴在姥姥的墓前痛哭一场啊。可是，我哪有勇气去面对父母呢？我漫无目的地跑啊跑啊，结果竟跑到了崂山，跑到了花灰的跟前。真奇怪啊，见到花灰，我就像见到了亲人，憋在心里的悲痛和委屈一下子就释放了出来，我又是哭得稀里哗啦。四周的游客还以为发生什么大事了呢，都纷纷围了上来，好奇地看着我和花灰。

后来，工地上越来越忙，我也就抽不出时间去看花灰他们了。直到半年之后，我总算又有机会去崂山，可是在山门前却怎么也找不到花灰它们的影子了。我问景区售门票的阿姨，那些骑马拍照的人都到哪里去了？她不解地看了看我，说：“景区整顿秩序，早两个月就都取缔了。”就这样，我又彻底失去了我的马朋友们。

五

在青岛工地上打工的那段日子里，别人给我介绍了一个女朋友，是一位工友的妹妹，在李沧区的一家小餐馆里做服务员的。她脾气很好，人也长得挺不错的，我看了心里很喜欢。所以那段时间，虽然我一下子彻底的失去了花灰它们，但我还是过得挺开心的。

1998 年 2 月的一天，我突然接到了王大伯从日照打来的电话，说他们那里有一个姓金的伙计，是在上海的一个马场做事的，前几天回家过年，说起他们老板让他在家乡给自己的马场物色几个伙计，要年轻一点的，而且必须得有养马经验，对马有爱心的。王大伯听说此事，马上想到了我，他根据我曾经写给他的一封信，通过辗转打听，这才找到了我。

这对我来说当然是再好不过的消息，我跟我的女朋友说，有人要介绍我去上海的马场工作，她听了也很高兴，说好啊，那我就跟你一块儿去上海！

就这样，1998 年的春节过后，我带上我的女友，跟随金大哥来到了上海，重操旧业，在上海西郊的一个森林公园又当起了我的马倌。这个马场的规模很大的，一共养了五十多匹马，平时生意不怎么样，可是一到双休日就火爆得不行，来骑马的游客常常会排起长队。这些游客绝大多数都是时尚的小青年，看到他们穿着光鲜漂亮的衣服、染着色彩斑斓的头发，一开始我的心里充满了羡慕和自卑。想想自己本来也可以在家乡舒舒服服地做城里人的，可是为了养马，落得现在这副土里吧唧的模样，真是蛮心酸的。不过，当那些养尊处优的公子哥们战战兢兢地爬上马背，一脸紧张地跟在我后面的时候，一种自豪感又会在我的心底油然而生。我会把慢骝的马儿们赶跑起来，让气氛变得更加紧张、更加刺激，然后我再故意卖弄地策马从他们身边飞奔到前头，转过马头等着游客们上来，这个时候，我总是能在他们的眼里看到羡慕的神色。我特别喜欢这种感觉。

我的女朋友也很快在闸北区的一家餐馆找到了工作。一开始，她暂时借住在我们马场里，每天早晚都赶进赶出去工作。一段时间后，她告诉我，老板叫她们几个服务员在饭店附近合租了一间房子，我想想她每天这么赶来赶去的也确实太累了，便帮她收拾了行李，亲自送她去了她们租住的那个地方。之后，我们见面的机会就变得很少了，上海实在太大，从我们马场到女朋友住的地方坐车倒来倒去得花上很长时间，太不方便了。

这样大约过了有半年时间吧，有一天很晚了，女朋友突然赶到马场里来。

那天晚上我们在森林公园里坐到了后半夜，女朋友对我说，阿翔，你是个好人，但是我总不能跟你这么过一辈子吧？其实，我心里早就有预感了，从她说要搬出去住的那天起，我就在想：我什么时候才能给她一份安定的生活，可以不用这么奔波呢？扪心自问的结果是，我发现我自己都不知道答案。我不能拖累我的女朋友，她是一个朴实而善良的女孩子，我希望她有好的归宿，真的。所以那天晚上，听到女友婉转地表达出要分手的意思，虽然我感觉心里很痛，但我还是装作很潇洒地对她说，没事的啦，这辈子有马儿陪我就足够了。

六

还是言归正传，再来说说马场的事吧。

在上海共青森林公园马场我做得挺顺利，马场的工作人员都是来自各地，相互之间关系处得也挺不错。当然也有不舒心的时候，那就是遇到那种不懂得爱马的客人，眼睁睁地看着自己精心养护的马儿受别人的欺负和虐待，可却一点办法也没有。

2001 年 4 月份的时候，有一个在上海滩上还颇有点名气的歌手来我们马场骑马，当时我还很高兴，有明星来光顾，而且还是包了两个小时的，我就特地为他选了那匹“麦考尔”，这是我最喜爱的一匹马，它不仅长得特别英俊，而且还很聪明。可是在那位歌星换装的时候，我发觉他穿了一双带有马刺的皮靴，那马刺特别锋利，这种靴子穿着演出倒是可以的，如果真的去夹马肚子，那“麦考尔”还不得活受罪？我们马场的马都是很驯服的，其实根本用不着马刺的嘛，于是我很婉转地恳求他换一双鞋子，可是他却眼睛一瞪，趾高气扬地说：“我就喜欢穿这靴子，你管得着吗？”要不是我们的头儿出来打圆场，我真想揍他。后来那可恶的家伙还仗着自己的骑术不错，故

意用马鞭狠狠地抽，用靴刺狠狠地踢，把可怜的“麦考尔”折磨得够呛。

有时候遇到懂得爱马的客人，也是很让人感动的。去年我们马场里来了一位常客，听说是个企业家，很有钱的。这位客人很懂马，头一次来他就要求自己选马，并且一眼相中了一匹名叫“大奔”的优质良种马。他几乎每个星期都要来一两次，而且认准了骑“大奔”。一次，他来骑马的时候，“大奔”刚好身体不佳，连续拉了两天的稀。我本想让他换匹马，可是一想到他每次都要“大奔”的，还是不要自讨没趣了，就给“大奔”备好鞍鞯牵了出去。结果，这位客人摸了摸“大奔”的脖子，转头对我说：“它生病了，今天不骑了，你快给它把马鞍卸了吧。”我听了真是感动极了，赶紧说：“我再帮您换一匹好马吧。”可是他却摇摇头说：“算了，不骑了。”看得出，这位客人是一位很有感情的人。

其实，马是人类最忠实的动物，在战乱年代，这种忠义而又充满灵性的动物曾经有过非常辉煌的历史。但是现在，我们人类社会发展了，马的生存空间却变得越来越小，成了真正的弱者。所以，能够对于那些懂马爱马的客人，我是尤其敬重的。

一转眼，我也快奔三十了，在森林公园干了六年，当然也想过今后的事。像我们当马倌的，凭的全是对马的一份挚爱，要是真的靠这个来谋生，那就只能做一天和尚撞一天钟了，我们一没有合同，二没有劳保，每个月也就那么几百块的薪水，只能过过日子的。说得难听点，万一哪天不小心被马踢伤了身子，是连看病救命的钱也没有的。

可是想来想去，如果不当马倌，也不知将来干啥好，因为我还是喜欢和马呆在一起，当马倌的乐趣我想一辈子也尝不够的。听说在浦东有个佳良马术俱乐部，我去看过一次，档次比我们的马场高多了，在那里骑马的，都是既有经济实力，又真正懂得爱马的人，我倒是更愿意为这样的人服务，所以我想有那么一天，能去那里工作就是最好的了。

（口述人 / 宗国翔，男，29 岁，马倌，山东临沂人。采访时间：2006 年 7 月。）